

A SIKERES INNOVÁCIÓ KULCSA

Tárd fel a **MIÉRT**-et!™



Az innováció mindenképpen egy olyan kísérlet, ami vagy sikerül, vagy nem? Ha megértjük, hogy az ügyfelek MIÉRT éppen az adott döntéseket hozzák meg, akkor ennek nem kell így lennie.

A „vagy sikerül, vagy nem” innováció

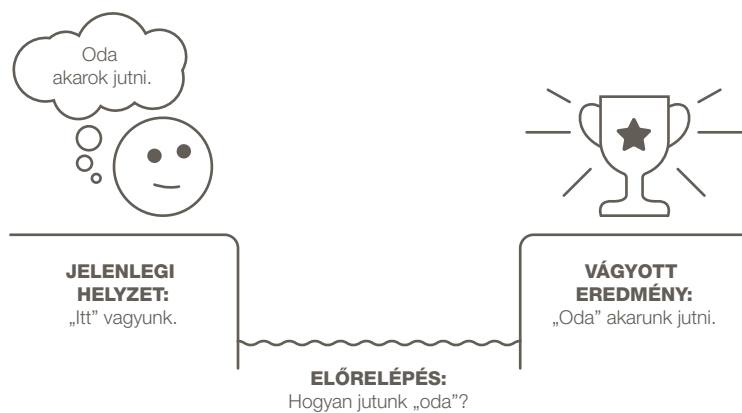
Az innovációk többsége a vártnál hamarabb elbukik. A sikertelenségi mutató átlagosan magasabb, mint 80% – ennél **érdeemes jobban csinálni!** Az innováció nem luxus, hanem szükséglet. A mai világban fontos, hogy mindnyájan eredményes innovátorok legyünk.

A sikeres innováció

A sikeres innováció több mint egy kreatív ötlet – olyan megoldások feltárását igényli, amiket az ügyfelek szívesen és lelkesen tesznek az életük részévé.

Még ha ez magától értetődőnek is tűnik, az innovációk ijesztően magas sikertelenségi mutatója azt jelzi, hogy a legtöbb ember nem tudja, hogyan érje ezt el.

A FranklinCovey legújabb megoldása, *A sikeres innováció kulcsa – Tárd fel a MIÉRT-et!* a vezetés minden szintjén segít megérteni, hogy az ügyfelek döntéseinek hátterében milyen tényezők állnak. Amikor így közelítünk az ügyfeleinkhez, innovációnk sikeressége véletlenszerű helyett megjósolhatóvá válik.



Alkalmazott elmélet

A sikeres innováció kulcsa a Harvard Business School professzora és egyben a világ egyik legbefolyásosabb üzleti vezetője, **Clayton M. Christensen**, valamint a több mint 3 000 sikeres innovációt alkotó **Bob Moesta** kutatási eredményein és gyakorlati tapasztalatain alapszik. A szerzők arra a megállapításra jutottak, hogy az innovációk messze sikeresebbek lehetnek, ha arra összpontosítunk, hogy mit próbál az ügyfél megoldani egy adott helyzetben.

A sikeres innováció kulcsa alapvető megoldást nyújt minden innovációban érintett személynek és mindazoknak, akik – fizető vagy nem fizető, illetve külső vagy belső – ügyfeleket szolgálnak ki. A képzés elérhetővé teszi mindazt az alapvető paradigmarendszert, valamint készség- és eszköztárat, amely segít mélyebben megérteni, hogy milyen vágyak vezérik az ügyfeleket, amikor kiválasztanak egy terméket vagy szolgáltatást. A képzés segítséget nyújt abban is, hogy a résztvevők hogyan tudják a megszerzett tudást a gyakorlatban is alkalmazni annak érdekében, hogy sikeres innovációkat hozzanak létre.



GONDKODJ MÁSKÉNT!

Ismerjük fel, milyen hatása van annak, ha megértjük, hogy az ügyfél miért hoz meg egy adott döntést.

TALÁLJUNK FÁJDALOMPONTOKAT!

Figyeljük meg az ügyfeleket a termék vagy szolgáltatás használata közben, és vizsgáljuk meg, hogy milyen nehézségekkel szembesülnek a folyamat során.

HALLJUK MEG A KI NEM MONDOTT SZAVAKAT!

Készítsünk interjút az ügyfelekkel arról, hogy miért és hogyan választanak, valamint használnak egy bizonyos terméket vagy szolgáltatást.

HATÁROZZUK MEG A MEGOLDANDÓ FELADATOKAT!

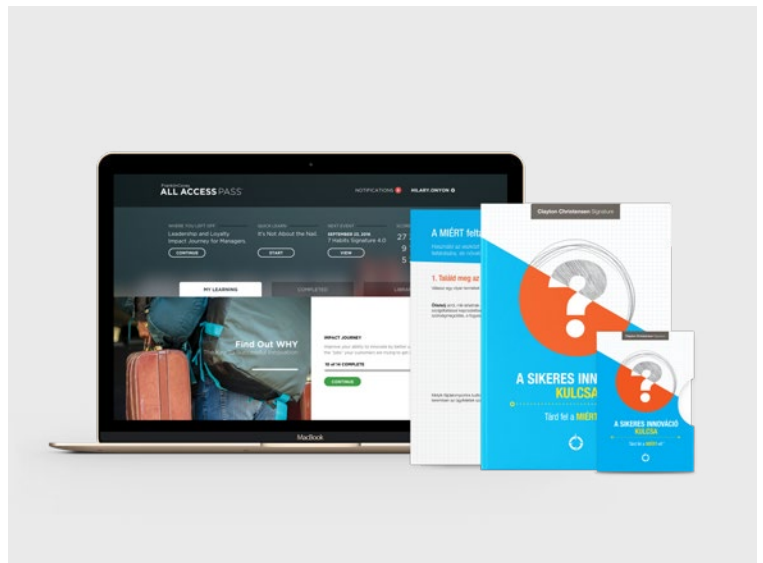
Alkossunk egy tömör összefoglalást az ügyfelek *megoldandó feladatairól!*

KEZDJÜNK EL DOLGOZNI A MEGOLDÁSON!

Alkossunk olyan innovációs lehetőségeket, amelyek képesek elvégezni az ügyfél *megoldandó feladatait*.

A tanulás útja

- Elérhető élő, élő-online vagy on-demand formában a Franklin-Covey All Access Pass® előfizetéses konstrukcióján keresztül is.
- munkafüzet
- *Tárd fe a MIÉRT-et!* gyakorlókártyák
- *A MIÉRT feltárása* segédeszköz
- 20 FranklinCovey InSights® videó
- 5 FranklinCovey On Demand® modul



„ Sokkal kiszámíthatóbbá és sikeresebbé tehetjük az innovációt – amennyiben hajlandóak vagyunk másként gondolkodni róla.

CLAYTON CHRISTENSEN, TADDY HALL, KAREN DILLON, DAVID DUNCAN

A FranklinCovey *A sikeres innováció kulcsa – Tárd fel a MIÉRT-et!* programjával kapcsolatban további információért vegye fel a kapcsolatot kollégánkkal vagy hívja a +36 1 202 0448 központi telefonszámunkat!