

3-Tages-Workshop für Berater der Handwerksorganisationen:

„Wertversprechen gestalten – Produkte und Dienstleistungen im Handwerk entwickeln“

Termin: 26. – 28. Juni 2018, 09:00 – 16:30 Uhr

Veranstaltungsort: Berlin

Location: Pfefferwerk Stadtkultur gGmbH, Christinenstr. 18/19, 10119 Berlin

Hinweis: Der Workshop findet im Balkonraum des Hauses 13 statt.

Die digitale Transformation stellt besondere Anforderungen an die Auseinandersetzung mit den althergebrachten Geschäftsmodellen, sprich der Art und Weise wie Unternehmen Werte schöpfen, Ressourcen einsetzen und die eigenen Fähigkeiten an Kunden vermitteln.

Auf Grund der historisch bedingten besonderen Kundennähe zwischen Handwerksunternehmen und Auftraggebern lässt sich der Grundsatz einer starken Markt- und Kundenorientierung hervorragend auf die Anforderungen im Handwerk übertragen. Handwerksunternehmen sind deshalb aufgefordert, moderne Werkzeuge an der Schnittstelle zwischen eigenem Können und Kundenerfordernissen in ihr geschäftlich-strategisches Handeln zu integrieren.

Die Veranstaltung „Wertversprechen gestalten – Produkte und Dienstleistungen im Handwerk strategisch entwickeln“ beinhaltet ein intensives dreitägiges Training mit hohem Anteil interaktiver Lerninhalte. Sie werden praxisnah aber theoretisch-konzeptionell fundiert an die relevanten Themen und Inhalte herangeführt. So oft wie möglich werden spezifische Beispiele aus dem Handwerk gezeigt und diese im Detail analysiert.

Passende Beratungssituationen im Kontext des Handwerks werden in Gruppenarbeit praxisnah erprobt. Unterstützt wird die Wissensvermittlung durch nützliche Arbeitsmaterialien, Beratungsvorlagen und (öffentlich verfügbare) Erklärvideos. Abschließend werden besondere Aspekte im Gruppenmodus spielerisch vertieft.

Ziel des Trainings ist es, Sie zu befähigen, Handwerksbetriebe im Umfeld der digitalen Transformation bei der Entwicklung neuer Produkte, Dienstleistungen oder Services strukturiert zu unterstützen und fachlich fundiert begleiten zu können.

Die Teilnehmer erhalten im Anschluss an den Workshop die Dokumentation als PDF-Datei.

Referent: Tim Neugebauer, DMK E-BUSINESS GmbH

Wir freuen uns über Ihre Anmeldung im Bistech – Seminar-Nr.: 3.9.6.

Für Fragen zum Workshop kontaktieren Sie uns gern unter der Rufnummer: 0351 4640-457.



Ablaufplan der Trainingsmaßnahme:

TAG 1

09:00 Begrüßung

Vorstellung des Referenten und der Teilnehmer sowie der Art und des Ablaufs des Trainings

09:30 Veränderungswirkungen der Digitalisierung

Einleitung und Hinführung mittels Darstellung der Rahmenbedingungen und Wirkungen im Allgemeinen sowie im Kontext des Handwerks (durch praktische Beispiele) sowie eine Einführung zum Thema Geschäftsmodell / Geschäftsmodell-Innovation und dem Denken vom Kunden her

10:30 Aspekte eines Geschäftsmodells

Vermittlung der wesentlichen Aspekte mit der Business Model Canvas Methode sowie das Aufzeigen der Geschäftsmodell-Mechaniken anhand eines Beispiels aus dem Handwerk

11:30 Mittagspause

12:30 Wiederholung

Zusammenfassung zentraler Aspekte des Vormittags und deren Überführung in einen visuell aufbereiteten Wissensspeicher

13:00 Festigung des Geschäftsmodell-Denkens

Nutzung des Business Model Canvas durch Arbeit in Kleingruppen

- (1) Überführung eines klassischen Handwerk-Geschäftsmodells in die Business Model Canvas
- (2) Überführung eines bekannten digitalen Geschäftsmodells in die Business Model Canvas
- (3) Überarbeitung eines klassischen Handwerk-Geschäftsmodells mittels Geschäftsmodell-Mustern
- (4) Diskussion

14:30 Kaffeepause

15:00 Denken vom Kunden her

Erläuterung der Notwendigkeit und Sinnhaftigkeit des Ansatzes sowie Vorgehen und Arbeitsschritte bei der Nutzung mit den Werkzeugen "Musterkunde" und "Arbeitsauftrag", inklusive der Illustration anhand praktischer Beispiele aus dem Handwerk

Überführung des theoretisch erworbenen Wissens in die Beratungspraxis in Gruppenarbeit

- (1) Bearbeitung einer Aufgabenstellung aus der handwerklichen Beratungspraxis
- (2) Gruppenvorstellung
- (3) Diskussion & Reflexion

16:30 Ende des Tages

TAG 2

09:00 Begrüßung

Vorstellung des Tagesablaufs sowie Einordnung in den Gesamttablauf des Trainings

09:30 Diskussion und Reflexion

Reflexion der Trainingsinhalte des 1. Tages und Wiederholung zentraler Aspekte des 1. Trainingstags

10:00 Beratungsszenarien

- (1) Vorstellung eines komplexen Beratungsszenarios je Gruppe und Hinweise zur Bearbeitung der Fallstudie
- (2) Durchführung der Beratung in Kleingruppen mit wechselnder Rollenverteilung von Berater/ Beratungsperson

11:30 Mittagspause

12:30 Auswertung der Beratungsszenarien

- (1) Vorstellung von Ablauf, Beratungsprozess und Ergebnisse in der Gruppe
- (2) Diskussion und Reflexion
- (3) Aufzeigen von Musterlösungen

13:30 Gestaltung des Werteversprechens

Vermittlung der für das Training zentralen Methode und Bebilderung anhand praktischer Beispiele aus dem Handwerk, inklusive der Möglichkeit zur Überführung in die Beratungspraxis

14:30 Kaffeepause

15:00 Kundenreise und Musterangebot

Bebilderung der Werkzeuge anhand praktischer Beispiele aus dem Handwerk und die Möglichkeiten zur Überführung in die Beratungspraxis sowie die Verknüpfung aller vermittelten Werkzeuge durch ein ganzheitliches Beratungsprozess-Modell

Überführung des erworbenen Wissens in die individuelle Beratungspraxis in Gruppenarbeit

- (1) Bearbeitung einer Aufgabenstellung aus der handwerklichen Beratungspraxis
- (2) Gruppenvorstellung
- (3) Diskussion & Reflexion

16:30 Ende des Tages

TAG 3

09:00 Begrüßung

Vorstellung des Tagesablauf sowie Einordnung in den Gesamttablauf des Trainings

09:30 Diskussion und Reflexion

Reflexion der Trainingsinhalte des 1. + 2. Tages und Wiederholung zentraler Aspekte der Trainingstage

10:00 Methodentraining

Praktische Übung des bisher vermittelten Methodenwissens und des vorgestellten Beratungsprozess-Modells

- (1) Ausgabe von Aufgabenstellungen zu Beratungsthemen der handwerklichen Praxis
- (2) Individuelle Bearbeitung
- (3) Vorstellung einiger Arbeitsergebnisse
- (4) Diskussion
- (5) Vorstellung von Musterlösungen

11:30 Mittagspause

12:30 Beratungsszenarien

- (1) Vorstellung eines weiteren komplexen Beratungsszenarios je Gruppe und Hinweise zur Bearbeitung der Fallstudie
- (2) Durchführung der Beratung in Kleingruppen mit wechselnder Rollenverteilung von Berater/Beratungsperson

13:30 Auswertung der Beratungsszenarien

- (1) Vorstellung von Ablauf, Beratungsprozess und Ergebnissen in der Gruppe
- (2) Diskussion & Reflexion
- (3) Aufzeigen von Musterlösungen

14:30 Kaffeepause

15:00 Diskussion und Reflexion zu den gesamten Trainingsinhalten

- Wiederholung zentraler Aspekte
- Frage-/Antwortrunde sowie Tipps und Tricks
- Wiederholung der Inhalte
- Weiterführende Informationsquellen

16:30 Verabschiedung der Teilnehmer