

Business-Training: Systematische Ideenproduktion und Querdenken

19.11.2010, 10:00 – 17:00 Uhr, Düsseldorf

Gewohntes in Frage zu stellen, Dinge anders zu machen oder über den Tellerrand hinaus zu blicken sind übliche Vorgehensweisen des Querdenkers. In einer Welt, in der Differenzierung immer schwieriger wird, ist Querdenken vor diesem Hintergrund von entscheidendem Nutzen. Garagenfirmen, Start-ups und Innovationsschmieden sind häufig voller leidenschaftlicher Querdenker, die spektakuläre Ideen und Innovationen am laufenden Band produzieren. Vergangenheitsorientierte Unternehmen praktizieren dagegen „Geradedenken“ und laufen Gefahr, zu scheitern. Zukunftsorientierte Unternehmen fördern „Querdenken“ als Quelle des Erfolges von Morgen. Lernen Sie in diesem Seminar **Grundlagen, Voraussetzungen und Methoden des Querdenkens** kennen. Erfahren Sie, wie sie Querdenken als Basis für neue Ideen gezielt einsetzen können.

Inhalte der Veranstaltung

- Vom Quer- und Geradedenken
- Charakteristika von Querdenkern: Viele Fragen, etwas schwierig, aber voller Leidenschaft
- Professionelle Querdenker: Genies und Vordenker aus Wissenschaft, Technik und Kunst
- Unternehmerische Querdenker: Business Stars, die ganze Branchen revolutionieren
- Die besten Techniken zum Querdenken: Von der Kopfstandmethode über Fragen Sie Persönlichkeiten und Walt Disney bis zur Random Input und Provokationstechnik
- Methode für die radikale Veränderung: Blue Ocean Strategy
- Anleitung für Unternehmen und Kollegen zum regelmäßigen Querdenken
- Die besten Mittel gegen „Betriebsblindheit“ und „Scheuklappen“

Der Referent

Dipl.-Kfm. Sven Poguntke studierte BWL an den Universitäten Mannheim und North Carolina. In den USA setzte er sich erstmals mit Kreativitätstechniken auseinander. Er arbeitete als Hochschuldozent an der FH Merseburg, im strategischen Marketing eines Verkehrsdienstleisters und fünf Jahre als Senior-Consultant bei einer renommierten Managementberatung. Seit Januar 2004 ist er selbständig. Er ist Autor mehrerer Veröffentlichungen u.a. zu Ideenmanagement, Verkaufsförderung und Kundenbindung.

Konditionen

Für AMC-Mitglieder pro Person 650,- €, für Nicht-AMC-Mitglieder p.P. 1.150,- €. Nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Bei Stornierung der Teilnahme bis zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn berechnen wir 50%, danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers die volle Gebühr. Selbstverständlich ist die Vertretung eines angemeldeten Teilnehmers möglich. Änderungen, Absage vorbehalten. Bei Absage der Veranstaltung seitens des AMC wird die Teilnahmegebühr zurückerstattet, darüber hinausgehende Ansprüche bestehen nicht. Alle Preise zzgl. ges. MwSt.

Preisnachlässe. Bei Buchung bis 30.09.2010 gewähren wir 10% Frühbucherrabatt. Die dritte angemeldete Person eines Unternehmens zahlt lediglich 50%.

Antwortfax an Stefan Raake, 0221- 92 35 992

Ja, wir nehmen an der Veranstaltung zu obigen Konditionen mit ____ Person(en) teil.

Unternehmen / Name 1. Person

Name 2. Person

Telefon / eMail

Unterschrift

Stand 09/2010. Änderungen vorbehalten. Ansprechpartner: Stefan Raake, Tel. 0179-4555670