

Konzepte entwickeln

Informationen zum Präsenzseminar

Thema: Konzepte schnell, systematisch und schlüssig entwickeln
Vorgehen und Methoden zur Konzeptentwicklung

Zielgruppe: Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Unternehmens, die konzeptionell arbeiten (sollen)

Ziel: Die Teilnehmenden lernen und erfahren, wie Konzepte systematisch, differenziert, praxisnah und schnell entwickelt werden. Schwerpunkte sind: Selbstständiges Ermitteln der Erwartungen und Ziele des Auftraggebers, Fokussierung, klare Strukturierung, Roter Faden und zielgruppenspezifische, vor allem übersichtliche und leicht verständliche Aufbereitung eines Konzepts, auch als Entscheidungsvorlage.

Das soll sich positiv auswirken auf eine höhere Qualität der Konzepte und ein effizientes Vorgehen bei der Erstellung. Die Teilnehmenden erkennen die wichtigen Faktoren, die maßgeblich dafür sorgen, dass der Nutzen eines Konzepts erkannt und das Konzept selbst erfolgreich umgesetzt wird.

Lernziele – Schwerpunkte

- Konzeptbedarf erkennen
- Aufgabenstellung mithilfe geeigneter Fragetechniken erkennen und konkretisieren
- Ziel- und Dialoggruppen erkennen und beschreiben
- die richtigen Ziele erkennen bzw. festlegen
- Konzeptauftrag formulieren
- Informationen recherchieren
- Kreativitätstechniken nutzen
- Methoden zur Strukturierung sowie zur Entwicklung und Beurteilung von Alternativen kennen und anwenden
- Entscheidungsvorschlag herausarbeiten und begründen
- Struktur und Inhalte einer Konzept-Dokumentation kennen
- Konzeptentwurf erstellen und zielgruppenspezifisch präsentieren

Ablauf

1. Phase: Bedarfsanalyse bei den Teilnehmern

- Sammlung Erwartungen, Wünsche, Ziele per E-Mail oder Telefon
- Teilnehmer erhalten Seminarunterlagen per E-Mail
- Vorstellungsrunde: Teilnehmer beschreiben ihren Aufgaben- und Arbeitsbereich, ihre Seminar-Ziele und Anforderungen

2. Phase: Präsenzseminar (2 Tage)

- Konzept: Definition, Vorgehensweise, Erfolgsfaktoren
- Formulierung eines Konzeptauftrags (in Abstimmung auf die Aufgabenbereiche der Teilnehmer oder Vorgabe des Seminarleiters)
- Vorstellung und Erläuterung von Arbeitstechniken und Methoden für die Konzeptentwicklung; Beispiele sind (Auswahl und Schwerpunktsetzung erfolgt in Abstimmung mit dem Kunden): Fragetechniken, Ursache-Wirkungs-Diagramme, Morphologischer Kasten, Portfolio-Techniken (Fokussierung), Mindmapping, Kreativitätstechniken, Entscheidungstabellen, Argumentenbilanz, SWOT-Analyse, Nutzwertanalyse, Gliederungstechniken für Dokumentation und Präsentation
- Anwendung und Übung der Arbeitstechniken am Beispiel des eigenen Konzeptauftrags oder vorgegebener Aufgaben
- Reflexion von Arbeitsergebnissen, Fragen und offenen Punkten im Team und mit dem Trainer
- **Ergebnis:** Erster Konzeptentwurf und persönliches Manual für die Konzeptentwicklung
- **Methoden:** Präsentation, Partnerübungen, Teamübungen, Einzelübungen, Diskussionen, Besprechungen, Feedback-Runden

3. Phase: Coaching bei der Umsetzung (3-6 Monate)

- Bei Bedarf: Ansprechpartner für Fragen und gemeinsame Reflexion von entwickelten Konzepten

Investition: nach Absprache

Ort: nach Absprache

Termine: nach Absprache

Trainer: Dr. Jürgen Fleig
zertifizierter Trainer und Teamentwickler

b-wise GmbH
Business Wissen Information Service
Leiter business-wissen.de

Weitere Leistungen:

Seminar-Unterlagen werden auf Wunsch im Design des Auftraggebers erstellt und zur Verfügung gestellt.

Themen und Werkzeuge werden vor dem Seminar auf die jeweiligen Teilnehmer und ihre Interessen ausgewählt und ausgerichtet.

Kontakt: Dr. Jürgen Fleig
Telefon: +49-0-721-18397-10
E-Mail: fleig@b-wise.de

b-wise GmbH Business Wissen Information Service
Bismarckstraße 21
76133 Karlsruhe

Registergericht Mannheim, HRB 108848
Geschäftsführung: Dr. Jürgen Fleig, Werner Wallmeier