

## Business inovace pomocí Teorie omezení

*Vytvoření takové hodnoty pro zákazníka, která odstraňuje zásadní omezení/limit způsobem, který dříve nebyl možný a v takovém rozsahu, že to žádný velký konkurent nedokáže napodobit.*



Úvodní jednodenní kurz použití Teorie omezení Dr. Goldratta pro inovace produktů a služeb včetně inovace odpovídající obchodní nabídky a business modelu.

### Nová tržní hodnota se vytváří pomocí tří pohledů:

1. zákaznický pohled
  - Logická analýza hlavních “nežádoucích následků” současného stavu z hlediska zákazníků
  - Definování klíčového konfliktu skupiny zákazníků
2. tržní pohled
  - Logická analýza nenaplněných potřeb různých tržních segmentů
  - Změna extrémních zákazníků na hlavní tržní segment
3. produktový pohled
  - Analýza dopadu kvantitativních změn parametrů našich produktů
  - Navýšení parametrů (když už výrobek existuje, co ještě může dělat...)
  - Eliminace parametrů (kdyby byl náš produkt bez ...)
  - Zlepšení parametrů (kdyby poskytoval více ...)
  - Redukování parametrů (kdyby měl méně XXX, tak ...)

Kurz ukáže unikátní metodologii a nástroje Teorie omezení, které navozují nekonvenční myšlení pro vytvoření výjimečné hodnoty v očích zákazníků.

Účastníci kurzu se prakticky seznámí s nástroji Teorie omezení (Thinking Processes) a jejich použití pro re-definování hodnoty produktů a služeb.

Kurz je zaměřen na 1.část procesu Business inovace- zlepšení nabídky hodnoty pro daný trh.

**Kdy:** 11. června 2015

**Kde:** GOLF RESORT HODKOVIČKY, Vltavanů 546, Praha 4

**Cena:** 9 000,-Kč bez DPH (sleva při více účastnících ze stejné společnosti nebo při účasti na dvou kurzech)

**Sleva pro členy TIP (Technological Initiative Pilsen):** 30 % (pro uplatnění slevy uveďte při registraci do poznámky heslo „TIP“)