Innolab

Meg som Innovasjons hjelper

Tren Trenern

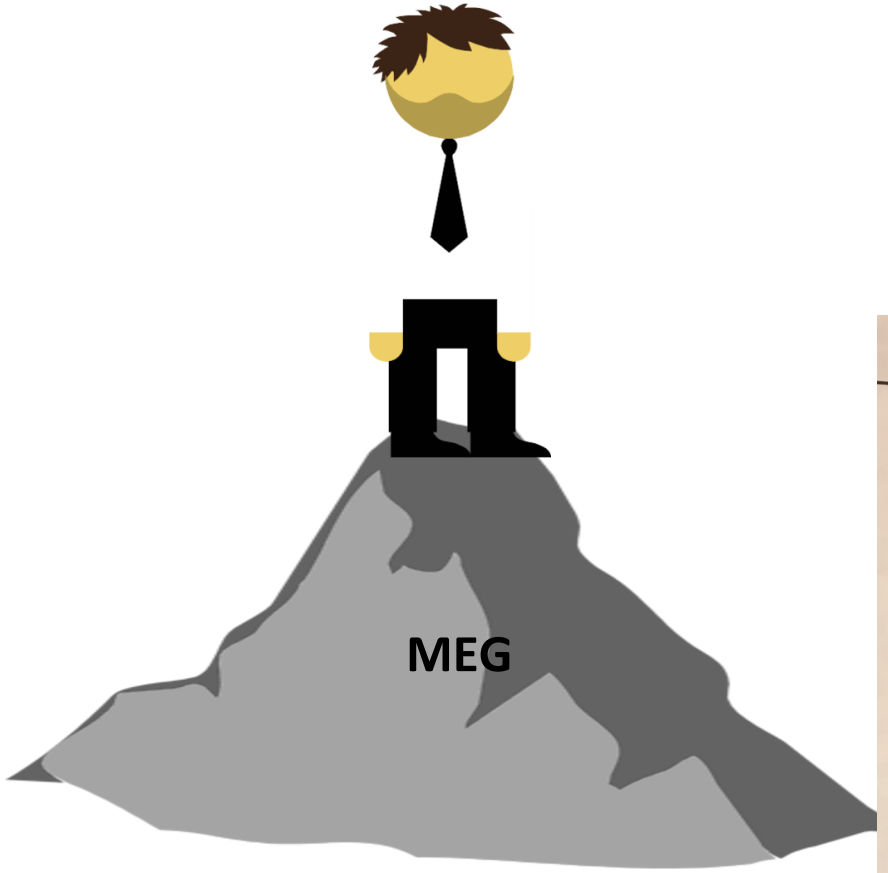
3.November 2020

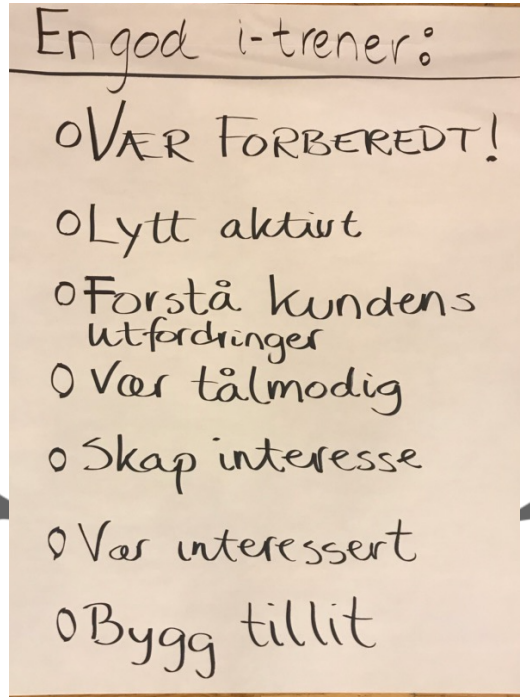
Her brukes penga

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Inntekts modell	Partner	Struktur	Prosess	Produkt ytelse	Produkt system	Service	Salgs kanal	Merke vare	Kunde engasjement
Organisering av virksomheten				Det du tilbyr		Kundens opplevelse			

Her skapes verdiene

Det handler om å forstå det som er viktig for kunden (og ikke det *vi tror* er viktig)





Egenskaper på god innovasjonshjelper

Kommuniserer godt

Snakker kundens språk

Ser muligheter

Skaper tillit

Forstå hva som er verdifullt for kunden

Mye av tiden med kunder

Stiller relevante spørsmål

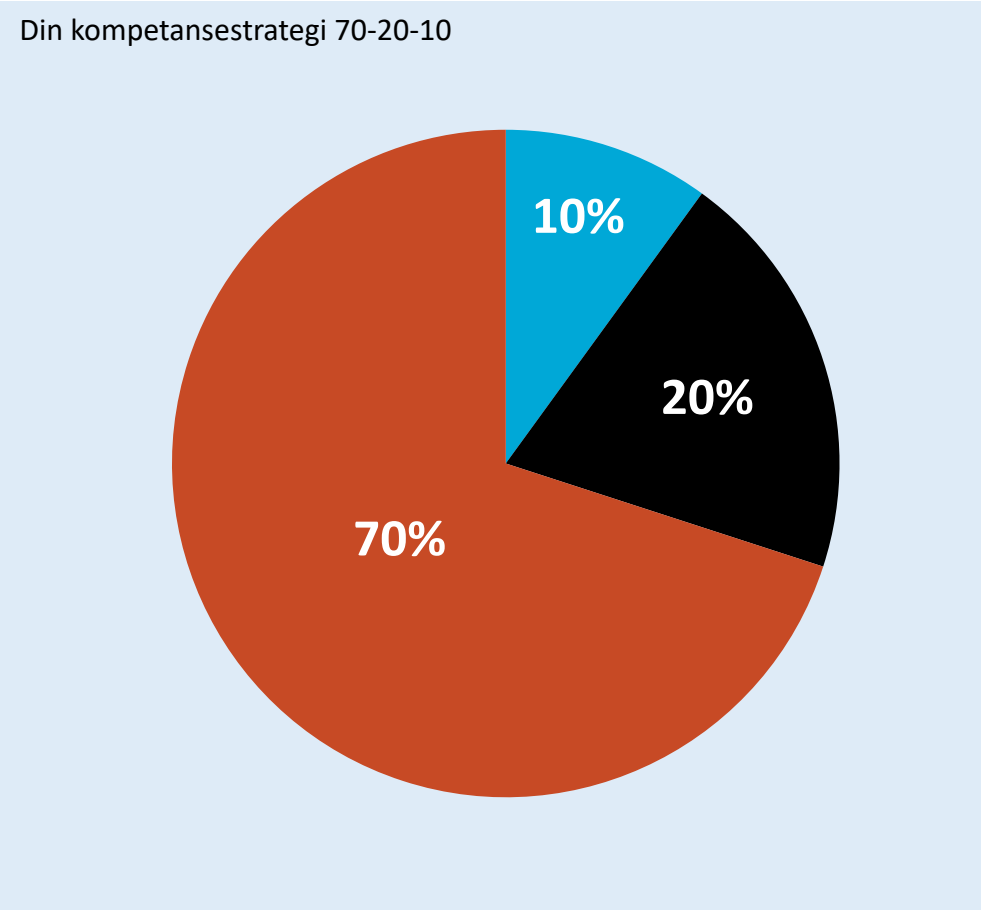
Kundens behov først

Rådgiver holdning

Tørre å utfordre

Definer jobben- ikke arve «slik vi har gjort det»

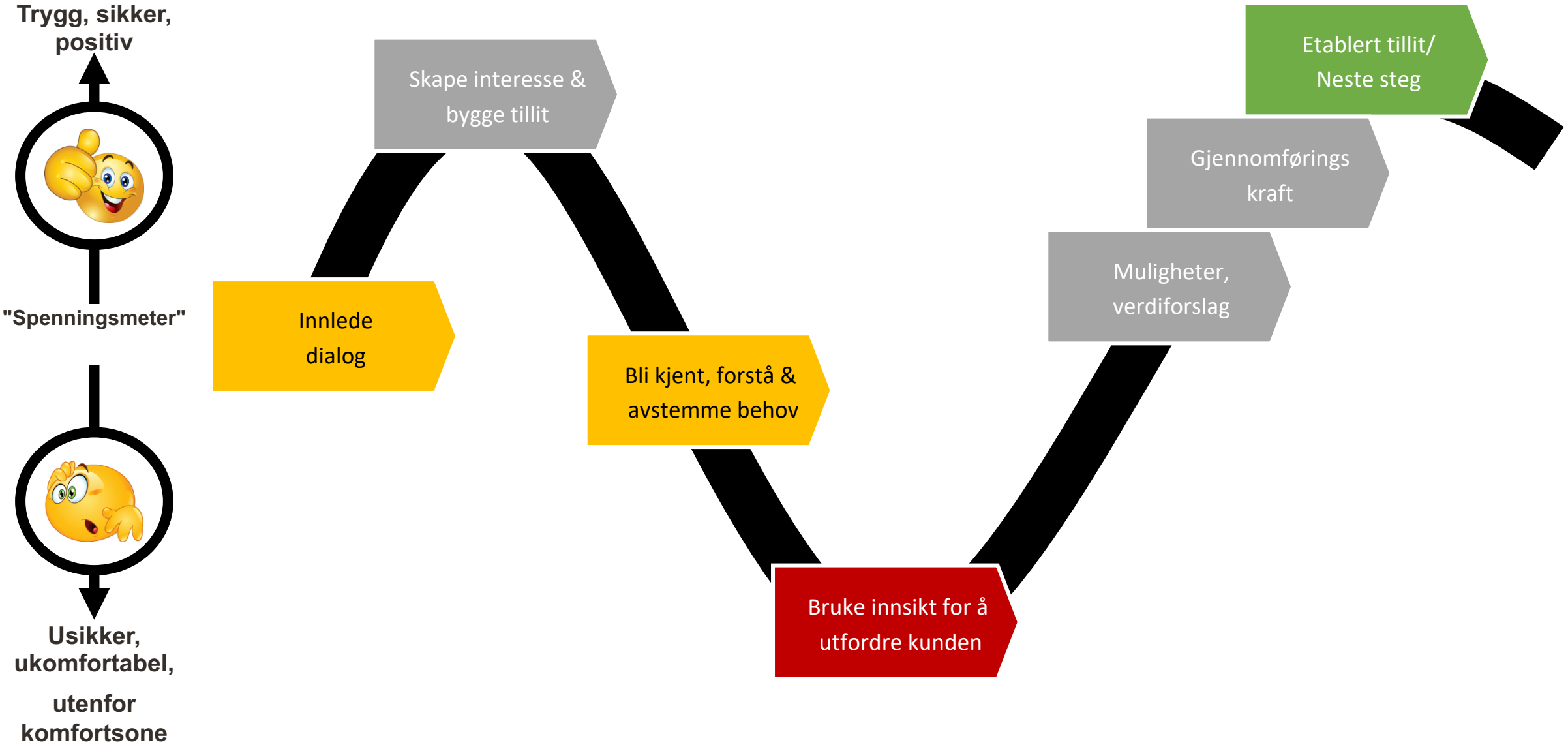
Det du gjør i hverdagen gir størst læring og personlig utvikling



- **70% foregår når du øver på ny atferd og praksis gjennom å PRAKTISERE jobben din som innovasjonshjelper**
- **20% kommer fra andre mennesker i organisasjonen**, gjennom samtaler, nettverk og sparringspartnere
- **10% er formelle kurs hvor du lærer teoretiske og praktiske ferdigheter** for å kunne jobbe med reelle utfordringer

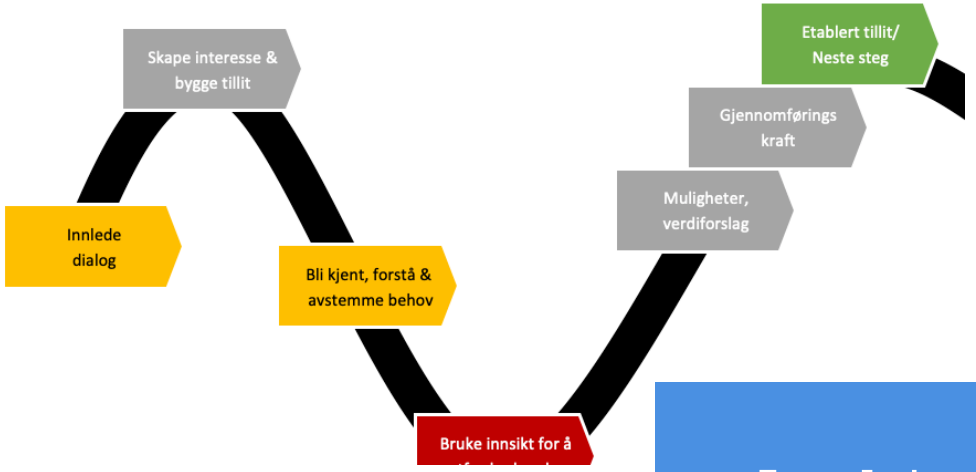
Du får best treningseffekt med krevende kunder..

Forstå behovet først, så proaktiv for å skape resultater



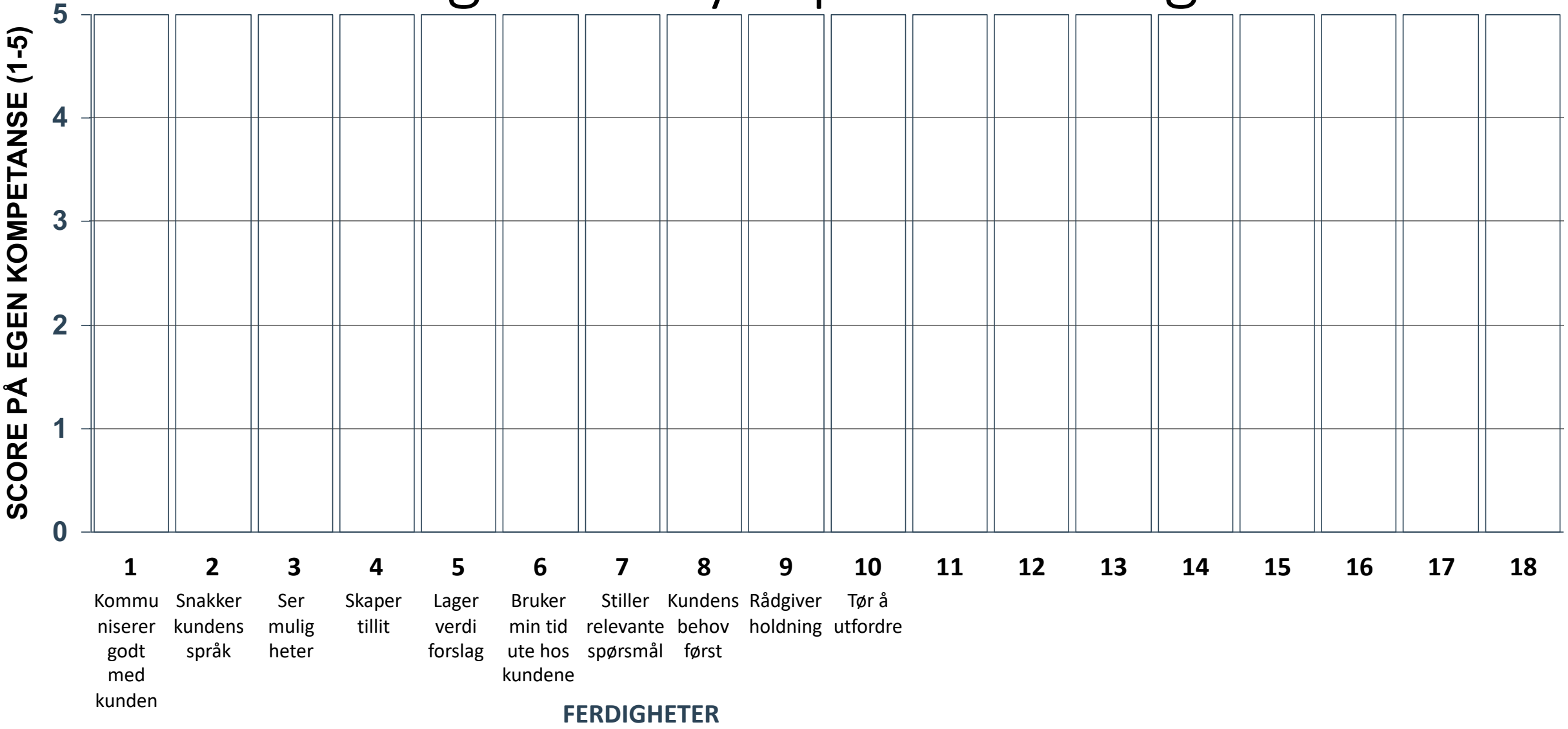
Refleksjon

- Hva må jeg øve mer på for å bli en bedre innovasjonshjelper?



Innolab

Selvevaluering-Sett kryss på ditt ferdighetsnivå



Innolab

Gaustadalléen 21
0349 OSLO