



PROGRAM WARSZTATU

„INNOWACJA WARTOŚCI, CZYLI JAK Z POTRZEB KLIENTA ZROBIĆ MOTOR ZMIANY”,

OLSZTYN, 29.XI.2012

8:30 - 9:00 Rejestracja uczestników

9:00 – 13:00 Warsztat

- Misja, wizja, strategia - czym to jest i jak się ma do definicji wartości?
- Co to jest definicja wartości dla klienta i czemu służy w biznesie?
- Miejsce i rola propozycji wartości w modelu biznesowym
- Jak wykorzystać propozycję wartości przy analizie konkurencji?

13:00 – 13: 30 Lunch

13:30 – 16:00 Warsztat c.d.

- Innowacja wartości, czyli jak stworzyć coś nowego na bazie status quo
- Potrzeby klienta jako źródło innowacji wartości
- Nowa definicja wartości, jej konsekwencje dla biznesu i wdrożenie
- Dyskusja

