

Innovationsforum Niederrhein (IFN) e.V.

Vortragsveranstaltungen 2. Halbjahr 2014

Donnerstag, 25. Sept. 2014
um 17.00 Uhr

Kreative Prozesse verstehen und fördern

Referentin: Doris Reich, Kreativpädagogin, Systemischer Coach, think right Kreatives Coaching, Münster, www.think-right.de

Neue Wege zu seinen kreativen Potentialen zu finden, ist der Schwerpunkt des Vortrags über Kreativität. Doch was fördert Kreativität und was hemmt sie? Vielfach bedarf es Mut, für sich selber und auch in Unternehmen kreativitätsfördernde Maßnahmen umzusetzen. Häufig werden die zahlreichen Kreativitätstechniken als Allheilmittel für die Entwicklung von Ideen gesehen. Techniken allein reichen jedoch nicht aus, um neue Ideen zu entwickeln und umzusetzen. Die eigene innere Einstellung und der persönlichen Umgang mit Phantasie, Unlogischem und den Unwägbarkeiten des kreativen Prozesses spielen bei der Entwicklung neuer Ideen eine wesentliche Rolle. Doris Reich, Expertin für kreatives Coaching, verschafft Ihnen Einblicke in typische Phasen kreativer Prozesse und gibt Tipps, wie Sie Ihr kreatives Potential besser nutzen können.

Mittwoch, 15. Okt. 2014
um 17.00 Uhr

So verkaufen Sie erfolgreich! – Von der Produkt- zur Kundenorientierung

Referent: Norbert Boshüsen, Verkaufs- und Kommunikationstrainer, Trainings Institut Verkauf und Führung, Kempen, www.boshuesen.de

Verkauf betrifft jeden Unternehmer und Selbständigen, ob Hersteller, Lieferant, Entwickler oder Anbieter! Die Frage ist doch: „Warum soll mein Produkt oder meine Dienstleistung eigentlich gekauft werden? Was sind die kundenorientierten Gründe?“ Richtig ist: Wenn ein Produkt nicht so gut läuft, liegt es meistens nicht am Preis! Welchen Nutzen haben Kunden wirklich vom Produkt oder von der Dienstleistung? Welche Rolle spielen rationale und emotionale Argumente? Weiß ich überhaupt, welche Kundenwünsche zu erfüllen oder zu wecken sind? Und was ist mit den Alleinstellungs- oder Besonderheits-Merkmalen meiner Leistung? Eine Antwort schon hier: Persönlichkeit gehört zu den stärksten Erfolgsfaktoren!

Mittwoch, 12. Nov. 2014
um 17.00 Uhr

Patentstrategien – aus Sicht von Kosten und Nutzen

Referent: Prof. Dr. Helge Cohausz, Patentanwalt, COHAUSZ HANNIG BORKOWSKI WİBĞOTT Patentanwaltskanzlei, Düsseldorf, www.copat.de

Eine in die Unternehmensziele eingebundene konsequente Patentpolitik und intelligente Patentstrategien führen zu Schutzrechten mit großem Schutzzumfang und zu niedrigeren Kosten. Die verschiedenen Anmeldeerfordernisse sind unter Zeit- und Kostengesichtspunkten sowie Markt- und Wettbewerbsverhältnissen möglichst in eine Patentstrategie einzubetten. Diese eröffnet dem Unternehmen neue Möglichkeiten, seine Marktposition zu stärken, sich gezielt Freiräume für den eigenen Fortschritt zu schaffen und zugleich neues Wissen zu generieren. Eine kluge Patentpolitik ist aber auch für freie Erfinder und kreative Wissenschaftler von erheblicher Bedeutung. Der Vortrag richtet sich somit an Unternehmer, Erfinder und Patentingenieure.

Donnerstag, 11. Dez. 2014
um 17.00 Uhr

3D Drucken – Die nächste technische Revolution?

Referent: Ralf Cornely, IT-Coach, trend-office Cornely, Kempen, www.cornely-web.net

Der Trend zum 3D Drucken wird in den technischen und kreativen Berufen immer wichtiger. Viele Unternehmen setzen schon heute 3D Drucker aktiv ein. Im Produktdesign und der Erstanalyse von Modellen und Prototypen leisten 3D-Drucker große Hilfen. Um in die nächste technische Revolution einzusteigen ist der erste Schritt der wichtigste. Wo liegen die Vorteile, wo sind Widerstände? Ist die Anschaffung eines 3D Druckers sinnvoll, oder sollte der 3D Druck extern erfolgen? In diesem Vortrag erhalten Sie wichtige Antworten, Lösungsansätze und einen aktuellen Überblick der Geräte und Druckverfahren. Die einzelnen Schritte von der ersten Idee, über die Umsetzung in einer CAD Software, bis hin zur Vorbereitung und Übergabe an den 3D Drucker werden erläutert. Nach dem Vortrag erhalten Sie ein Skript mit den wichtigsten Informationen.