Byznys provokace

provokace.cz

Koho provokujeme?

TECHNIKY BYZNYS PROVOKACE

Během workshopu se snažíme vyprovokovat myšlení účastníků. Abychom ale se úplně nevzdálili realitě a výsledkem byly opravdu využitelné nápady, je potřeba projít fází mapování problému.

+ **Červený klobouk (z metody 6 klobouků Edwarda de Bona)**

  Jak na nás čistě emotivně působí současný stav?

+ **Bílý klobouk**

  Jaká fakta o problému víme nebo potřebujeme vědět?

+ **5 Why's**

  Technika, díky které se podíváte problému pod pokličku. Ve skupině popisujeme nejen jaká je příčina problému, ale jaká je příčina příčiny, atd.

Věříme, ze odpovědi na vaše nejpalčivější otázky je třeba hledat především ve vaší hlavě - nikoliv v hlavě lektora. Jsme přesvědčeni, že ten, kdo pokládá otázku, je ve skutečnosti ten, kdo na ni zná tu nejlepší odpověď. Jak ji ale dostat z hlavy ven? To je otázka, která nás pálí. A tady nastupuje impuls zvenčí - kreativní provokace. Metoda 6 klobouku okořeněná desítkami dalších kreativních technik na rozvoj myšlení. Výsledkem bývá množství alternativních řešení konkrétního problému.

+ Metoda 6 klobouků

Jedna z nejlepších technik pro skupinovou práci. Naše zkušenost je, že zejména zelený klobouk (tvořivé myšlení) a červený klobouk (vtahuje do hry vaše emoce) mívají až "zázračné výsledky". Každý klobouk vymezuje určitou oblast myšlení a dává ji jasná pravidla. Pokud je skupina respektuje, daleko pravděpodobněji se dopracuje ke konstruktivnímu a často i překvapivému řešení.

+ Antiproblem

Jednoduchá technika, která Vám pomůže se na svůj cíl podívat z jiného úhlu a najít k němu cesty, na které byste jinak ani nepomysleli. Položte si otázku, jak byste řešili problém zcela opačný. Např.: Pokud chcete zvýšit prodej produktu, Váš obrácený cíl bude: Jak můžeme zabránit zákazníkovi, aby náš produkt koupil? Čím extrémnější nápady vymyslíte, tím líp. Budete překvapeni, kolik inspirace Vám tahle jednoduchá hříčka přinese pro splnění Vašeho skutečného cíle.

+ Mission Impossible

Každá činnost se skládá z různých elementů. Například stavba domu: Potřebujete architekta, projekt, materiál, dělníky, stroje, čas, a tak dále. Vyberte si jeden z elementů a přežeňte ho do takového extrému, který si jenom dokážete představit. Například: Jak postavit dům za jeden den...nebo za jednu minutu? Tím, že svému myšlení kladete překážky, ho donutíte vystoupit z rutiny. Na konci cvičení si opět kladete otázku: Co z těchto šílených nápadů nás inspiruje? Stavba domu je samozřejmě příklad. Vy budete rozmontovávat na elementy nějakou činnost z Vašeho byznysu.

+ NUF Test

Metoda, která Vám umožní se rozhodnout, na které alternativě má smysl pracovat popsáním toho, jak moc je nápad nový, jak moc řeší stanovený problém a jak moc je realizovatelný.

+ Design The Box

Díky této aktivitě si skupina ujasní hlavní benefity konkrétního nápadu.

+ Ivestor Pitch

Milujeme jednoduchost. Donutí člověka očistit nápad od balastu a jít po podstatě věci. 5ti minutová prezentace před skupinou “investorů”, proč se rozhodnout právě pro můj nápad.

KAIZEN

NO
FAIL
STRATEGY
PLAN
HAVE
Realesation
AND THEN...
46x
DRAW
A. 640.320.00
B. 144.000.00
C. 286.000.00
D. 255.500.00
E. 540.000.00
RIGHT NOW DOWN
LOADING TO SERVER
main
A. ASIA
C. USA
All recycling
45% is SALE!
money recycling
15% - ???
Business
MARKETING
A. B. C.
money is
pursuit
SUCCESS!
MAIN
300
2000
100%
25%
75%
50%

+ Po workshopu byznys provokace následuje zavádění změn do praxe. Využíváme kaizenovou techniku malých změn, protože vyhovuje těmto cílům:

  + Nezůstane jen u slov. Prvotní nápady se dopracují do realizovatelné podoby a opravdu se začnou zavádět do praxe.
  + Ownership změny zůstane iniciátorům inovace. Ti mají totiž daleko větší tah na branku a znají do hloubky podstatu nápadu, takže ho jsou schopni nejlépe modifikovat ve chvíli, kdy se objeví překážky. A ony se objeví vždy.
  + Inovace nebude zásadně narušovat běžný chod firmy.

+ Po workshopu byznys provokace vznikají malé týmy, které se věnují konkrétní změně. Těmto týmům dáváme podporu formou osobních setkání a videokonferencí. Pomáháme jim dosáhnout reálného, měřitelného výstupu.

+ 90% skvělých nápadů umře díky tomu, že je nedokážeme dotáhnout do konce. Nedokážeme vytáhnout z prvotního konceptu racionální jádro a zasadit ho do našeho konkrétního kontextu. Učíme vás s prvotní myšlenkou ještě pracovat. Nebát se i zásadních změn a zásahů, aby jste ji opravdu dopracovali do podoby, která je realizovatelná.

+ Velmi se nám v tom osvědčila technika PROTOTYPOVÁNÍ. Umožňuje vám velmi rychle a levně dělat chyby. Je to umění otestovat nápad, ještě než se pustíte do realizace. PREtotyp testuje, jakou má nápad přidanou hodnotu a dokáže nám nastínit, jestli má smysl ho realizovat.

+ Výstupem KAIZENU by měl být výběr 2-5 nápadů. Každý z nich bude mít business ownera nebo mikrotým, který během otestuje formou PREtotypu. Ty, které se ve fázi PREtotypu ukáží jako životaschopné, posléze zavádíme do reálného chodu firmy.

"Výborná možnost ujasnění a definování cílů a určení konkrétních kroků potřebných pro jejich naplnění. Velmi užitečná věc v projektu takového rozsahu."

Radim, Česká spořitelna

"Byznys provokace vám dokáže opravdu otevřít hlavu. Byl to jeden z nejplodněji strávených pracovních dnů za poslední roky!"

Zbyněk, TenSec

“Pochopila jsem, že každý z nás může být kreativní.”

Patricia, Česká spořitelna

“Nebylo to klasické školení, kde člověk jen sedí a snaží se poslouchat. Tento workshop nás nutil k zamyšlení se nad sebou a nad naší prací a hlavně k zamyšlení se nad tím, co bych mohla udělt líp.”

Veronika, Usertechnologies

+ Michal Procházka

Michal je BYZNYS PROVOKATÉR, který vám pomůže podívat se na věci z úplně jiného úhlu. Z nadhledu, podhledu, bez dohledu...prostě úplně jinak. Vtáhne vás do tvůrčího kolotoče a pomůžeme Vám najít rešení, které i vás samotné překvapí. Michala ovlivnilo několik momentů minulých. Studium divadelní fakulty, práce s dětmi a učiteli v rámci sociáního divadla a pak setkání s metodou 6 klobouků. Vedl marketing pro netmail, největšího partnera Googlu v ČR pro Google Apps, založil o.s. Augusto a řídil řadu grantových projektů. V současnosti pracuje s největšími českými firmami, např. s Českou spořitelnou, HomeCreditem, Zonky, Komerční bankou a mnohými dalšími.

Lektoři

+ MgA. Miloš Maxa

Vystudova Divadelní fakultu JAMU. Poté v Brně čtyři roky vedl Centrum divadelních a tanečních aktivit. Poté dostal jsem možnost "na zelené louce" vytvořit vzdělávací centrum produktů Google. Změnové a vzdělávací projekty realizoval například v České spořitelně, Economii a Kofole. Od té doby propojuje svou zkušenost z firemního a divadelního prostředí. V současnosti působí jako trenér a HR konzultant a zároveň realizuje svou vizi jako principál hrajdivadlo.cz.

Těšíme se na spolupráci

MgA. Michal Procházka

michal@provokace.cz
+420 774 443 356
provokace.cz