



# PROBLEMLÖSUNG FÜR DEN GESCHÄFTSBEREICH

## ***Kursbeschreibungen***

Im Geschäftsbereich entsteht Komplexität durch viele Faktoren und Rahmenbedingungen, wie plötzliche Marktveränderungen, Wettbewerbsherausforderungen, eingeschränkte Ressourcen und große Ungewissheit darüber, was der Kunde eigentlich benötigt.

Eine der gefragtesten Fähigkeiten unserer Zeit ist das Lösen komplexer Probleme. Im selben Maße, in dem die Welt um uns herum Fortschritte macht, wird das Verständnis der Märkte, die Entwicklung von Lösungen für Märkte und die erfolgreiche Umsetzung von Lösungen auf Märkten immer komplexer. Dies ist in vielen verschiedenen Branchen zu beobachten und verursacht signifikante Probleme an der Front, die dazu führen, dass Unternehmen ihren Wettbewerbsvorteil über Nacht verlieren können.

In diesem eintägigen Kurs wird ein systematischer, methodischer Prozess gelehrt, der bei der Lösung komplexer Probleme im Geschäftsleben zur Anwendung kommt. Jede Phase des Prozesses wird über verschiedene Anpassungs- und Anwendungsansätze des Prozesses hinaus anhand echter Beispiele vertieft. Der Kurs beinhaltet einen moderierten Gruppenworkshop, in dem ein modernes Beispiel durchgearbeitet wird.

Darüber hinaus ist in der Kursgebühr auch ein Abendessen mit dem Kursleiter enthalten.

## **Lernziele**

- Verständnis und Anwendung eines systematischen methodischen Prozesses, der bei der Lösung komplexer Probleme im Geschäftsleben zur Anwendung kommt
- Erfahrung im Einsatz zahlreicher Techniken zur Erarbeitung und Entwicklung hochwertiger Lösungen, z. B. die 3-6-5-Methode
- Erfahrung im Einsatz zahlreicher Techniken zur Beurteilung des Werts technischer Lösungen, z. B. erweiterte Kompromisse
- Erfahrung in der Leitung einer Sitzung der technischen Workshopgruppe.

## **Wer Sollte Teilnehmen?**

- Produkteigner
- Geschäftsführer
- Marketing und Verkaufsmitarbeiter

## **Teilnehmergebühren**

Frühbucher: 675 CHF. Regulär: 750 CHF

## **Dauer**

1 tag

## **Trainer**



Mike Johnson

Mike hat in unterschiedlichen Rollen in der Produktentwicklung vorwiegend im Bereich der Verteidigungs- und Luftfahrtindustrie gearbeitet, nachdem er seinen Master-Abschluss in Photonics und

Optoelektronischen Geräten an der University of St. Andrews, UK, erhalten hat.

Mike hat immer in der Rolle des Systems Engineer gearbeitet und führte technische Entwicklungen mit interdisziplinären Teams. Er arbeitete fünf Jahre bei RUAG Space, Zürich. Während dieser Zeit wechselte er in das Management und führte die Systems Engineering Gruppe in die Produkteinheit Optoelektronik und Instrumente. Darüber hinaus gab er Systems Engineering Schulungen für Mitarbeiter des ganzen Unternehmens.

Mike übernahm anschliessend die Leitung des Systems Engineering Teams bei Roche Diagnostics International in Rotkreuz, Schweiz. Er bringt nun leidenschaftlich seine Erfahrungen und Kenntnisse der Systems Engineering an die Healthcare-Branche ein.

Mike ist begeistert von der Produktentwicklung und vor allem der Anwendung von Systems Engineering Methoden. Er ist einer der Gründer der Swiss Society of Systems Engineering (SSSE) und nimmt regelmäßig an IET- und INCOSE-Vorträgen / Seminaren teil. Er organisiert SWISSED, die Jahreshauptkonferenz der Schweiz für Systems Engineering.

Mike präsentiert regelmäßig auf Engineering-Konferenzen, darunter vor kurzem am SWISSED, UpFront Thinking und das INCOSE International Symposium.

Mike hat sowohl die CEng (IET 97325920) als auch die CSEP-Akkreditierungen erworben.