



Hochschule
Hof

StartUpLab

In Kooperation mit:



Workshop

Mit LEGO® SERIOUS PLAY® Ihre B2B-Customer Journey optimieren

Datum / Uhrzeit: 24. September 2021, 14.00 Uhr – 17.30 Uhr

Ort: Einstein1 – Digitales Gründerzentrum, Albert-Einstein-Straße 1, 95028 Hof

Kurzbeschreibung

In diesem Workshop erarbeiten die Teilnehmenden Lösungen zur Optimierung einer (digitalen oder analogen) B2B-Customer Journey für ihr Unternehmen mit Hilfe der Methode LEGO® SERIOUS PLAY®.

Über LEGO® SERIOUS PLAY® (LSP): Durch seinen spielerischen Ansatz ermöglicht die strukturierte Methode neue, kundenzentrierte Blickwinkel auf Fragestellungen, eine zielgenauere Kommunikation im Team und dadurch innovative Lösungen für die Geschäftswelt.

Im Rahmen des Workshops erlernen die Teilnehmenden die **Grundlagen von LSP** und können danach aufgrund ihrer persönlichen Erfahrung bewerten, ob sie den Einsatz vom LSP in ihrem Unternehmen als lohnenswert empfinden. Ein Erlernen der gesamten Methodik LSP ist im zeitlichen Rahmen des Workshopformates nicht möglich.

Der Workshop bietet eine Mischung aus **Input-Sessions** zu den Methoden Customer Journey und LEGO® SERIOUS PLAY® sowie der **praktischen Anwendung** von LSP auf die **individuelle Fragestellung des jeweiligen Unternehmens**. Bei der Anwendung werden die Teilnehmenden durch die Workshopmoderatoren unterstützt.

Um erfolgsversprechende Ergebnisse zu gewährleisten ist die Teilnahme auf **sechs Teams** limitiert. Dabei besteht jedes Team aus bis zu **drei** Mitarbeitenden eines Unternehmens, ergänzt um eine/n Studierende/n. Die Idee dahinter:

- Die Unternehmen bekommen Kontakt zu potenziellen Mitarbeitenden und inspirierenden Input von den Studierenden.
- Die Studierenden lernen die Methoden an konkreten Aufgabenstellungen aus der Praxis und können die teilnehmenden, lokalen Unternehmen näher kennenlernen.

Ergänzend zum Workshop gibt es eine **teamspezifische Vorbesprechung** (*Klärung der unternehmensindividuellen Fragestellung bereits mind. eine Woche vor dem Workshop*) sowie eine Nachbesprechung (*ca. zwei Wochen nach dem Workshop*), an denen die Studierenden ebenfalls teilnehmen.

→

Agenda

Teilnehmende schicken ihre Fragestellung, die im Workshop bearbeitet werden soll, auf Basis eines kurzen Fragebogens an die Workshopmoderatoren. Diese Fragestellung wird in einem gemeinsamen Vorabtermin (Online-Meeting, ca. 30 Minuten, pro Team) auf das Workshop-Format abgestimmt.

Zeit	Inhalte
14:00 - 14:15	Vorstellung der Teilnehmenden und ihrer Fragestellung
14:15 - 14:45	Input: Basics – LEGO® SERIOUS PLAY® (inkl. drei Miniaufgaben)
14:45 - 15:15	Input: B2B-Customer Journey und Storytelling
15:15 - 15:45	Praxisanwendung 1 – Darstellung der aktuellen Customer Journey mit Hilfe von LEGO® SERIOUS PLAY®
15:45 - 16:00	Pause
16:00 - 16:45	Praxisanwendung 2 – Optimierung der Customer Journey mit Hilfe von LEGO® SERIOUS PLAY®
16:45 - 17:00	Abschlussrunde - Vorstellung der Ergebnisse
17.00 - 17.30	Get-Together (inkl. Snacks)

Im Nachgang (ca. zwei Wochen nach dem Workshop) gibt es eine Feedbackrunde mit den Teilnehmenden. Zum Beispiel: Wie können sie ihr Konzept im Unternehmen präsentieren und **zur Umsetzung bringen** (Online-Meeting, ca. 30 Minuten, pro Team).

Ziele des Workshops

- Erlernen der LSP-Methode anhand eines praktischen Beispiels aus dem eigenen Unternehmen: Der Workshop verbindet das Lernen der Methode LEGO® SERIOUS PLAY® mit Networking und Teambuilding.
- Im Fokus steht die direkte Anwendung des Wissens (Learning by Doing).
- Durch die Vor- und Nachbetreuung des Workshops wird der Lerneffekt verstärkt und der Nutzen für die direkte Umsetzung im Unternehmen und bei den Studierenden gefördert.

Zielgruppe

- Mitarbeitende aus B2B-Unternehmen (B2C ist auch möglich) mit Fokus auf Managementstrategie, Innovation, Business Development, Marketing und Vertrieb.
- Studierende mit Interesse an innovativen Methoden, Unternehmenskontakten und Unternehmertum.

Workshopmoderatoren

- **Sam Yiheng Cen:** Experte für Innovationsmanagement & Zertifizierter LEGO® SERIOUS PLAY® Facilitator ([LinkedIn](#) & [Website](#))
- **Andreas Winter:** Experte für digitales B2B-Marketing ([LinkedIn](#) & [Website](#))
- **Dr. Pablo Neder:** Experte für Storytelling und Customer Centricity ([LinkedIn](#) & [Website](#))

Anmeldung

Die Teilnahme ist **kostenfrei**. Die Veranstaltung ist auf **24 Teilnehmende** (sechs Unternehmen à drei Mitarbeitende + ein/e Studierende/r) begrenzt.

Bitte melden Sie sich bei Jörg Raithel per E-Mail an:

joerg.raithel.2@hof-university.de

Bitte teilen Sie uns in Ihrer Mail mit, wer Sie aus Ihrem Kollegenkreis zu diesem Event begleiten wird (Name + Funktion(-sbereich) im Unternehmen).

Aufgrund der begrenzten Kapazität auf sechs Teams, werden **größere Teams** (bis zu drei Mitarbeitende) **bei der Anmeldung bevorzugt**. Bei größerer Nachfrage wird ein Zusatztermin in Erwägung gezogen.

Verpflegung

Im Einstein1 Digitales Gründerzentrum können Heißgetränke (Kaffee) sowie kleine Snacks erworben werden. Kaltgetränke stehen im Rahmen des Workshops zur Verfügung. Am Ende der Veranstaltung findet ein Get-Together mit Fingerfood statt.

Organisatorisches

Teilnehmen dürfen diejenigen, die...

- ihre Covid-19 Zweitimpfung mindestens 14 Tage vor dem Termin erhalten haben (bei Impfstoffen, für die nur eine Impfung notwendig ist, entsprechend).
- genesen und freigesendet sind.
- sich vor Ort einem Soforttest unterziehen und dieser negativ ist (Test-Kit wird gestellt).
- einen negativen PCR-Test oder negativen Antigen-Schnelltest (nicht älter als 24 Stunden) vorlegen können.

Kontakt

Jörg Raithel
Projektkoordinator Startuplab

Hochschule für Angewandte Wissenschaften Hof
Alfons-Goppel-Platz 1
95028 Hof / Saale
Fon: +49 (0) 9281 / 409 4682
Mobil: +49 (0) 179 / 54 81 724
joerg.raithel.2@hof-university.de

Diese Veranstaltung wird in Kooperation angeboten von:

Hochschule Hof (Startuplab), Digitales Gründerzentrum Einstein1, Sam Yiheng Cen und The Ringsight.