



Hoe staat uw kennisprogramma in de (kennis)markt?

In het kennislandschap van Nederland is het soms lastig om uw programma te positioneren tussen allerlei andere initiatieven en kennisaanbieders.

In deze workshop leert u de positionering van uw kennisprogramma op te pakken? Tevens ontdekt u de logica van het positioneringsvraagstuk, vanuit het perspectief van uw belangrijkste stakeholders.



Workshop: Hoe staat uw kennisprogramma in de (kennis)markt?

In deze workshop staan we stil bij het positioneringsvraagstuk van uw kennisprogramma. In een bewezen stappenplan werkt u aan het aanscherpen van de strategische positionering. Stakeholders en eindgebruikers zien uw kennisprogramma als logisch gepositioneerd in de druk bevolkte kennisketen van Nederland.

Inzichten in positionering van kennisprogramma's

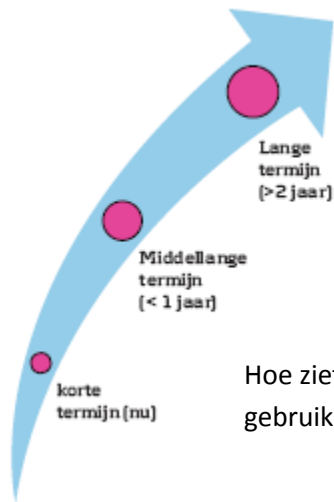
Ben je tevreden over je positie in de kennisketen? Weet de klant voldoende de waarde van je kennis? Van welke producten zijn jullie doelgroepen fan? Heb je voldoende een beeld van je kennisorganisatie op langere termijn?



Kunt u de meest natuurlijke rol aangeven van uw kennisorganisatie binnen de bestaande kennisinfrastructuur? Wie brengt wie in beweging?



Waar ligt de grootst mogelijke toegevoegde waarde voor uw kennisprogramma?



Hoe ziet uw kennisprogramma eruit over 2 jaar, vanuit het perspectief van de gebruikers en de stakeholders?

Voor wie?

Directeuren, managers, veranderaars van kennisprogramma's, die in hun werkzaamheden de verantwoordelijk dragen over het positioneringsvraagstuk van hun kennisprogramma.

Waarom?

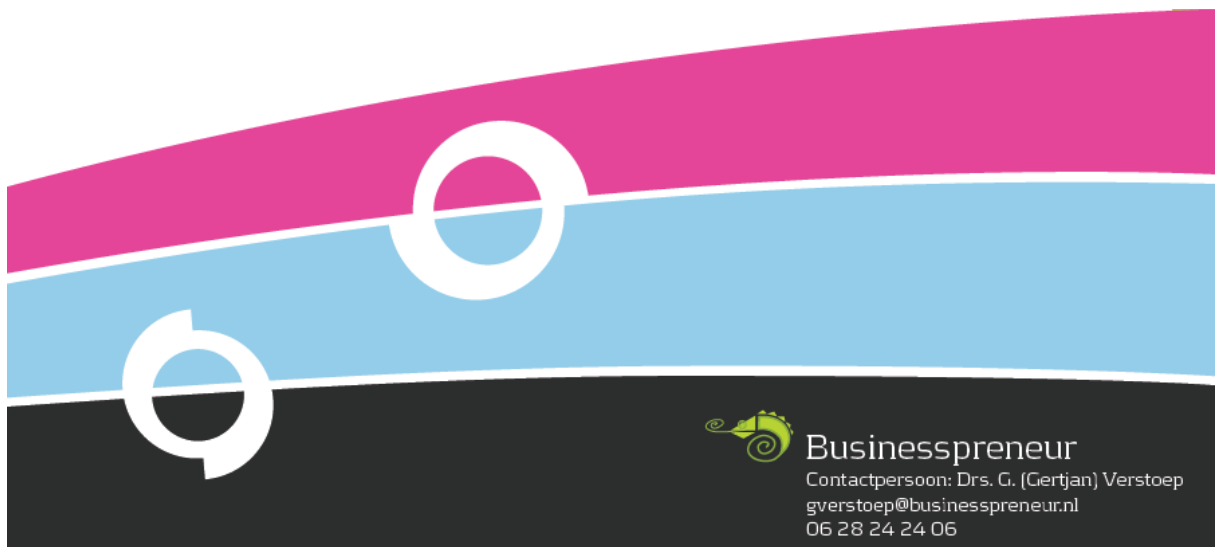
- U leert de belangrijkste stappen achter de positionering van kennisprogramma's.
- De werkwijze is praktisch en direct inzetbaar in eigen werkomgeving
- U krijgt antwoord op de vraag hoe uw kennisprogramma zich op een natuurlijke manier kan onderscheiden.

Wat zijn de voordelen?

De workshop is een echte versneller, die zorgvuldig is in de analyse en leidt tot concrete acties, gebaseerd op vernieuwende inzichten.

Hoe werkt de workshop?

De deelnemers krijgen eerst uitleg over de principes achter het positioneringsvraagstuk. Hierna gaan de deelnemers aan de hand van concrete casussen aan de slag om de meest gewenste positionering van voorbeeld kennisprogramma's te bepalen. Afsluitend staan we stil bij de succesfactoren achter een goede positionering en een vertaalslag naar de eigen situatie.



Businesspreneur

Contactpersoon: Drs. G. (Gertjan) Verstoep
 gverstoep@businesspreneur.nl
 06 28 24 24 06