

Workshopserie kring kundcentrerat och värdeskapande samarbete

När arbetsuppgifter och krav förändras i snabb takt blir kontinuerligt lärande avgörande för både individers kompetensutveckling och organisationers långsiktiga konkurrenskraft. Genom att ständigt uppdatera våra kunskaper och färdigheter kan vi anpassa oss till nya teknologier, arbetssätt och utmaningar. Som utbildningsanordnare har vi ett ansvar att erbjuda ett utbud av kontinuerligt lärande som är anpassat till det behov som finns både hos företag och enskilda individer. Och då handlar det inte enbart om att möta kundens uttalade behov, utan också om att förstå de underliggande drivkrafter, utmaningar och problem som ibland är svåra att synliggöra.

Hur kan vi då veta vilket kompetensbehov som styr efterfrågan på det kontinuerliga lärandet framöver? Det kan vi naturligtvis inte veta, men genom att anamma ett arbetssätt som bygger på kundcentrering och värdeskapande samarbete har vi lättare att identifiera och förstå dessa behov. För att medvetandegöra detta arbetssätt internt anordnade vi en workshopserie riktad till vår egen personal med fokus på kundcentrering och värdeskapande samarbete.

Under fyra workshopar fick deltagarna både teoretiskt och praktiskt ta del av verktyg kopplade till Drivhusets Loopa-metod som är ett konkret arbetssätt som bygger på internationell forskning kring affärsutveckling, med kunden i fokus.

Drivhuset är en nordisk organisation som stärker människors entreprenöriella och innovativa förmåga genom utbildning, vägledning och forskningsbaserade metoder. Loopa-metoden är Drivhusets forskningsbaserade och agila metod för affärs- och verksamhetsutveckling. Metoden fokuserar på att utveckla idéer och tjänster i nära dialog med kunden genom att testa, lära och justera för att skapa relevant kundvärde.

Deltagarna fick bekanta sig med vedertagna verktyg som Business Model Canvas, Värdeskaparen och Personas för att bättre förstå kopplingen mellan våra målgrupper och det värde vi kan erbjuda dem inom ramen för kontinuerligt lärande.

Workshopserien fick ett positivt mottagande bland deltagarna som tyckte det var både ett intressant och lärorikt upplägg. Flera av deltagarna uttryckte att de hade fått ta del av verktyg som bättre kunde hjälpa dem att förstå vem kunden är och hur vi kan skapa värde för de behov dessa har.

Text: Jörgen Strid