

## Efteruddannelseskursus for interne /eksterne patentrådgivere



### Hvorfor er sådan et kursus en god idé

En partner i et af de største danske konsulentfirmaer for salgstræning har sagt:

*"Når danske ingeniører bliver gode sælgere, så bliver Danmark verdens rigeste land"*

En af barriererne er, at en del ingeniører opfatter salg som mindre seriøst, så lad os derfor kalde det formidling – dvs. formidling af specialviden, eller patentrådgivning, som kunden lytter interesseret til. Og her er der så mange regler, at den proces ofte kan blive til en kamp om paragraffer – fremfor en positiv dialog.

Efteruddannelsen er den første af sin art, der ikke fokuserer på paragrafferne i patentrådgivning, men på rådgivningsdelen. Efter kurset bliver du så styrket i at kommunikere på tværs af teknik og paragraffer, at du får meget mere tilfredse kunder.



*Det er utrolig let at blive blændet af paragraffer på en sådan måde, at kreativiteten ryger til fordel for paragrafrytteri. Creman hjælper til at opnå en kreativ dialog.*

### Hvorfor er sådan et kursus en god idé fortsat...

Et andet problem, som kunderne også mærker er, at den internationale patentlovgivning – nu også med EU-Patent og EU-Domstol – er blevet så kompleks, at en faretruende del af en patentrådgivers tid går med at uddanne sig og holde sig ajour med et kompliceret regelsæt, som de i praksis kun skal bruge en brøkdel af for at kunne give en ansvarlig og korrekt rådgivning. Dette betyder dels, at patentrådgivning bliver dyrere for kunderne, og at regler og paragraffer truer med mentalt at skubbe rådgiverens kreativitet og formidlingskompetence i baggrunden. Derfor er der risiko for, at patentrådgivningen bliver valgt fra; og det er meget dyrt for industri og samfund på langt sigt.

Behovet for at uddanne patentrådgivere i formidling skal derudover ses i det lys, at politikerne opfordrer til voksende patentaktivitet, da patenter fungerer som en fair regulator af ejendomsretten til den innovation, som skal "redde" Europa (se [http://ec.europa.eu/research/innovation-union/index\\_en.cfm](http://ec.europa.eu/research/innovation-union/index_en.cfm)).



*Vi reagerer alle forskelligt i ellers samme situationer. Ved at forstå hvordan andre typisk vil reagere, vil man kunne nå længere i alle samarbejdssituationer. Persontype analyser er en øjenåbner, uden det har karakter af terapi.*

### Hvad får du ud af kurset

- Overblik over personlige styrker og svagheder
- Bliv bedre til at motivere ildsjælene
- Mere effektivt samarbejde og højere kreativitet
- Større sikkerhed omkring egen performance
- Evnen til at give bedre service
- Loyale kunder

### Hvordan foregår det

#### – for patentbureauer

Creman underviser og træner konsulenterne i formidling af patentrådgivning, således at kunderelationerne bliver styrket. Kunderne oplever et enestående bidrag til udvikling af deres opfindelse samt den bedst mulige patentbeskyttelse. Rådgiverne lærer forskellen mellem at rådgive opfindere og administrerende direktører.

#### – for interne patentafdelinger i virksomheder

En intern patentafdeling har også kunder: - det er forsknings/produktudviklingsafdelingen. Langt de fleste interne patentkonsulenter er uddannet i patentbureauerne, og kan også blive bedre til at supportere sine egne "kunder", således at det interne samarbejde bliver mere inspirerende for begge parter.



*Creman hjælper til at forstå hinanden bedre. Dermed kommunikerer man bedre. Når man taler bedre sammen hører man hinanden, og idéer har langt større mulighed for at blive til succesfulde produkter.*

## Hvilke moduler omfatter kurset

### **1. Personligheds analyse:**

Alle Cremans kurser tager udgangspunkt i en persontype analyse (der benyttes en såkaldt JBTA analyse, som svarer til den mest udbredte analyse i USA, som er Meyer-Briggs). Den type analyse har vist sig at være særlig god til at perspektivere kommunikation for teknikere. Analysen er også en fortræffelig øjenåbner for refleksion af egne reaktionsmønstre, uden at det har karakter af terapi. Til gengæld udgør analysen en solid platform for eventuel individuel coaching. Cremans konsulenter er certificeret i brugen af JBTA analysen. Kurset omfatter øvelser, hvor indsigten fra JBTA benyttes i konkrete situationer fra patentrådgivningen.

### **2. Generel kommunikationsteori:**

Vi underviser i systemisk kommunikationsteori med vægt på Appreciative Inquiry og de forskellige spørgsmålstyper, som hører til samme teori. Kursisterne lærer at styre en samtale, således, at der fokuseres på tillid og interesse, før samtalepartnernen evt. bliver udfordret til at reflektere over sine egne overbevisninger eller vanetanker. Vi arbejder med konkrete eksempler fra dagligdagen.



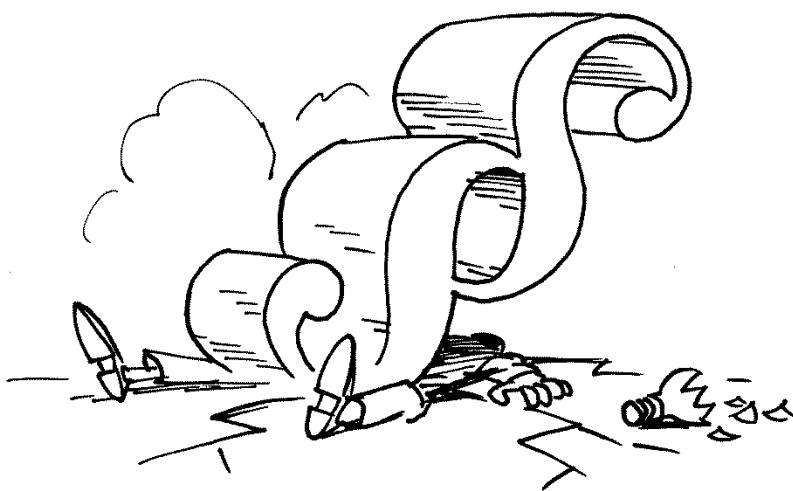
*Det er afgørende for en opfinder og iværksætter at føle sig tryk ved sin rådgiver. Det er et ansvar, som påhviler rådgiveren, og den type rådgivning kan Creman hjælpe med at videreudvikle.*

### **3. Salg- og formidlingsteori:**

Salg er det samme som formidling. Erhvervslivet kalder det salg, og forskningsverdenen kalder det formidling. Danmark har i lang tid været væsentlig mindre patent aktiv end vore nærmeste nabolande og handelspartnere. Det skyldes dels uvidenhed og dels en række fordomme – ikke mindst på direktiongangene. Derfor er salgsarbejdet omkring patenter på forhånd vanskeliggjort, og derfor har patentkonsulenter en særlig svær opgave. Kurset omfatter en gennemgang af grundlægende salgsteori og træningseksempler specifikt fra patentverdenen.

### **4. Opfølgning**

Alle kurser er – uanset hvem der holder kurserne – truet af, at kompetencerne fra kurset ikke bliver trænet. Så går det i glemmebogen og ressourcerne er spildte. Creman har udviklet et IT redskab, som kan benyttes i det daglige, og som giver deltagerne en række små succeser, som tilsammen sikrer en blivende, forbedret formidlings kompetence.



*Der er stadig mange opfindere og forskere, der har fordomme om patenter. Cremans efteruddannelseskursus giver dig værktøjer til at få dine kunder til droppe fordommene og i stedet forholde sig konstruktivt til patenter.*

**Praktisk information:**

Kurset varer mellem 12 – 16 timer, alt efter aftale med virksomheden – typisk fordelt over 3- 4 dage – dertil kommer selvstudie.

Derudover er der tilvalg af to timers individuel tilbagemelding på deltageres JBTA analyse og dertilhørende opfølgning.

Typisk deltager 6-8 kursister ad gangen.

Vi justerer beløb og kursus alt efter firmaets ønsker, kontakt derfor Creman for mere information eller læs lidt mere om grundpakkerne på hjemmesiden: [creman.dk](http://creman.dk)