

## Kursus i teknologi samarbejde



### Hvorfor er sådan et kursus en god idé

Creman's kurser i teknologisamarbejde fokuserer på samarbejdet mellem erhvervslivet og et teknisk universitet. Det er et velkendt problem, at der ofte opstår samarbejdsproblemer, som et projekt skrider frem; se fx (USA: [www.doblin.com](http://www.doblin.com) & EU: Innovation Union [http://ec.europa.eu/research/innovation-union/index\\_en.cfm](http://ec.europa.eu/research/innovation-union/index_en.cfm) ). Det er også et faktum, at flere universiteters skuffer er fyldte med patenter på opfindelser, som instituttet ikke formår at afsætte.

De teknologiske samarbejder starter ofte som en "teknologisk forelskelse" mellem en erhvervs virksomhed og et videnskabeligt institut eller en anden virksomhed. Parterne er rørende enige om, hvad samarbejdet skal gå ud på, men når "forelskelsen" har lagt sig, og hverdagen melder sig, så dukker forskellighederne frem og truer med at ødelægge samarbejdet. Forskellighederne beror som oftest på den akademiske hhv den forretningsmæssige tilgang til verden.



*Ofte er samarbejdspartnere "teknologisk forelskede" til at begynde med...*

### Hvordan foregår det

Creman giver parterne nogle redskaber til gensidigt at respektere forskellene og at vende forskellene til parternes egen fordel. Succeskriteriet er, at begge parter udvikler sig (lige som mennesker skal udvikle sig sammen, når hverdagen afløser forelskelsen) i stedet for at blive uvenner. Endelig er det et formål at sikre, at parterne er bekendt med, hvilken indflydelse patenter kan have på samarbejdet, specielt hvilke konsekvenser det nye EU patent vil kunne få for samarbejdet.

Bemærk, at kurset ikke kun er rettet mod samarbejdsproblemer. Der findes også adskillige projekter, som ikke støder på alvorlige problemer, men hvor Cremans kursus kan bidrage med værktøjer til at gøre samarbejdet ekstra inspirerende og løfter succesraten væsentligt.



*Ret hurtigt efter den teknologiske forelskelse kommer hverdagen, hvor der ofte sker der situationer som ovenstående. Parterne misforstår, fejltolker og overhører hinanden. Det er faktisk mere normalt end unormalt...*

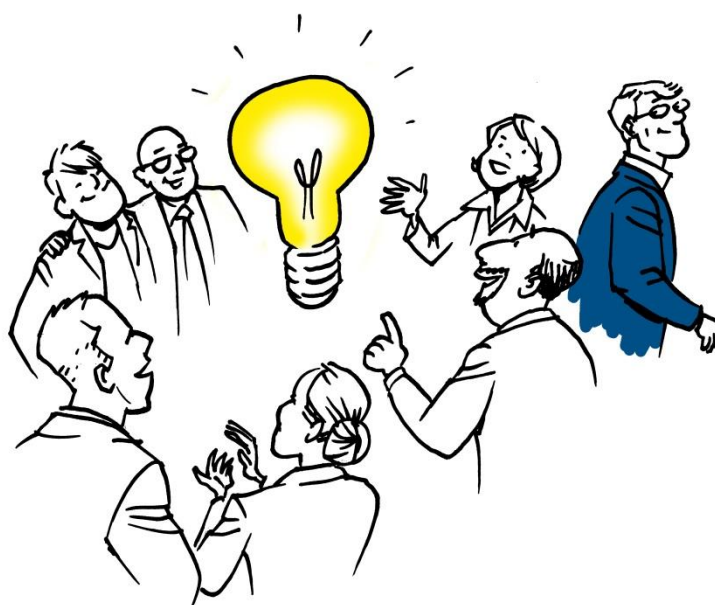
### Hvad får du ud af kurset

Kend dig selv og lær at forstå andres forbehold  
Redskaber til at styrke din gennemslagskraft  
Indsigt om stress og frustration  
Salgs- og kommunikations teknikker til tværfaglige samarbejder  
Større succes for alle parter

### 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 samarbejdssituationer.



*Creman forebygger og hjælper med at opbygger og bevare gode innovationssamarbejder, så den gode idé kan blive til succesfulde produkter og forskning.*

## **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 samtalepartneren evt. udfordres til at reflektere over sine egne overbevisninger eller vanetanker. Der arbejdes med konkrete eksempler fra dagligdagen.

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

Salg er det samme som formidling. Erhvervslivet kalder det salg, og forskningsverdenen kalder det formidling. Det vanskeligste, og dermed det mest frustrerende arbejde i innovation og samarbejde er at få andre til at synes, at det, man selv har kreeret, er interessant. Derfor indeholder kurset et modul i grundlæggende salg/formidling. Det skaber bedre resultater og i kombination med modul 1 og 2 dæmper det frustrationerne over andres modstand, da man har lært at forstå de andres motiver.



*Der er meget uenighed om hvor hæmmende eller fremmende patentbeskyttelser er for den innovative process.*

#### **4. Patentkompetence**

Samarbejdet er ofte baseret på et eller flere patenter. På kurset sikres det, at alle kender muligheder og konsekvenser ved det patenterede grundlag for samarbejdet. Hvis samarbejdet ikke er baseret på ansøgte eller udstedte patenter, vil dette modul beskæftige sig med konkurrenters patenter og med, hvorledes man i samarbejdet skal forholde sig til opfindelser, som måtte opstå under samarbejdet. Der bliver en kort gennemgang af, hvorledes de internationale patentkonventioner kan indvirke på samarbejdet.

#### **5. 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 kommunikationskompetence.



*Efter at EU-patentet er en realitet, er det ekstra vigtigt at parterne er enige om, konsekvenserne af egne og andres patentaktivitet. Det kan Creman hjælpe med.*

**Praktisk information:**

Kursets priser med mere er individuelt alt efter virksomhedernes behov.  
Kontakt Creman for mere information eller se på hjemmesiden:  
[creman.dk](http://creman.dk) for information om grundpakker generelt mm.