

主 題		【領導管理研究所】10 創新管理			
對 象	主管	時數	6 小時	講師	王人國
課程介紹	「顧客導向創新設計思考實戰課程」的重點內容結構：				
	1. 核心五大步驟 (Design Thinking Process) 課程通常遵循標準的設計思考 5 步驟，讓學員系統化地進行創新： - 同理心 (Empathize)：深入場景，觀察並訪談使用者，同理對方的感受與痛點。 - 定義問題 (Define)：從複雜需求中精準找出「核心問題」與「洞見 (Insights)」。 - 創意發想 (Ideate)：腦力激盪、結合創意思維（如：SCAMPER 奔馳法、六頂思考帽），發想多樣解決方案。 - 製作原型 (Prototype)：用最低成本將想法具象化，製作出草圖、模型或場景模擬。 - 測試驗證 (Test)：讓使用者實際體驗原型，不斷的反覆測試與優化。 2. 課程實戰特色 - 案例分析與情境模擬：解析國內外知名企業創新案例，並透過模擬情境分析產品創新流程。 - 實作工作坊：分組進行專題演練，從發現問題到設計原型，實作「從同理心出發找出洞見」到「洞見導引創新因子」的完整過程。 - 系統化工具與思維訓練：學習工具包括人物誌 (Persona)、顧客旅程地圖 (Customer Journey Map)、痛點分析等。 - 創新工具結合：部份先進課程會將 AI 工具、創新思維與設計思考結合，加速創意落地的速度。				
課程目標/效益	1. 第一名創新策略思考。 2. 運用同理心，瞭解顧客問題。 3. 找到顧客問題，發展創新方案。 4. 運用同理心創新思考，創新應用。				
課程大綱					
課程單元	時間	課程內容		教學方式	
一、創新策略思考	1.5H	建立第一名企業的創新競爭思維 1. 創新管理核心架構建立 掌握企業創新運作模式與競爭優勢關鍵。 2. 第一名企業成功模式解析 解析標竿企業成功因素與創新經營策略。 3. 市場競爭與創新差異化分析 從競爭市場中找到創新突破口與機會點。 4. 顧客需求與問題洞察技巧 學習從市場問題中發現創新價值。 5. 創新成功關鍵因子建立 建立產品、服務與商業模式創新思維。		分組團隊競賽 美式互動教學 團隊互動式研討 分組練習 / 報告 講師指導 / 回饋	

二、顧客導向 與同理心設計 思考	1.5H	從顧客角度出發，找到真正需求 1. 設計思考與同理心核心觀念 學習以「人」為核心的創新思維模式。 2. 顧客痛點與需求分析技巧 深入了解顧客真正問題與使用情境。 3. 顧客需求分類與洞察分析 找出顧客顯性需求與隱性需求。 4. 創新方向與機會點探索 從顧客問題中發展創新解決方案。 5. 腦力激盪與創意思考工具應用 運用創意思考工具，激發多元創新想法。	分組團隊競賽 美式互動教學 團隊互動式研討 分組練習 / 報告 講師指導 / 回饋
三、價值分析 與創新驗證	1.5H	建立具市場價值的創新模式 1. 市場需求與顧客價值分析 確認產品或服務是否真正符合市場需求。 2. 創新成本與資源效益評估 分析創新投入與執行可行性。 3. 商業模式與市場競爭分析 建立具競爭力與差異化的創新模式。 4. 財務效益與創新成果評估 提升創新方案的商業價值與獲利能力。 5. 創新驗證與修正優化技巧 透過驗證流程持續修正與提升成果。	分組團隊競賽 美式互動教學 團隊互動式研討 分組練習 / 報告 講師指導 / 回饋
四、創新實戰 與設計思考應 用	1.5H	從創意發想到創新落地實戰 1. 創新案例發表與實務演練 透過案例分享與分組實作強化應用能力。 2. 同理心與需求分析實戰 實際演練顧客需求訪談與洞察技巧。 3. 創新價值與解決方案設計 建立符合市場需求的創新方案。 4. 創新原型與概念具象化 將創意轉化為具體產品或服務模型。 5. 創新行動計劃與落地執行 建立創新推動策略與執行計畫。 6. 創新成果發表與講師回饋 透過成果展示與顧問式回饋提升實戰能力。	分組團隊競賽 美式互動教學 團隊互動式研討 分組練習 / 報告 講師指導 / 回饋
備註	請註明此單元是否需要特殊教具、軟體，或對學員的特殊要求。		