

## Szkolenie Blue Ocean

### 1. Potrzeba rynkowa.

Kryzys obnażył nieskuteczność rynkową działań marketingowych polegających na powielaniu w jeszcze większym natężeniu typowych sprawdzonych działań, które przynosiły rentowność przez ostatnie lata. Ta inflacja jest szczególnie widoczna w branży bankowej, ale – bądźmy szczerzy – żadna branża nie jest od niej wolna. Bezpośrednią przyczyną tego jest dążenie do prostej minimalizacji kosztów, jak i niechęć kadry menedżerskiej - ludzi zaczynających kariery w latach osiemdziesiątych - do eksperymentowania. Słowem panuje deficyt rewolucjonistów, co zrozumiałe, jeśli dyktatorami są udziałowcy, którzy w większości chcą dużo, tu i teraz. Pieniędzy.

### 2. Blue Ocean.

W tej sytuacji idealna i niezastąpiona jest strategia błękitnego oceanu, skoncentrowana na poszukiwaniu nowych nisz rynkowych i w ten sposób pozyskiwanie rynku. Słowem, zamiast kosztownej i bezsensownej walki z konkurencją, na grosze, koncentrujemy się na Człowieku dostrzegając w nim Klienta, i na Kliencie dostrzegając w nim Człowieka.

Niestety strategia ta często wymaga gruntownego przeorientowania własnych działań i punktu widzenia, przez samych zainteresowanych (i co nie dziwi) interpretowana jest płytko, z pominięciem spraw kluczowych. Nie sprzyja temu również mnogość wypowiedzi i artykułów w Internecie, gdyż naprawdę niewiele z nich ujmuje istotę rzeczy. Ponadto sama książka „Strategia Błękitnego Oceanu” napisana jest w sposób mało przejrzysty, i wymaga spokojnej niespiesznej analizy, na którą nie każdy ma czas i ochotę. Niemniej kiedy już dotrzemy do sedna, to mamy świadomość, że jest to doskonała, skuteczna metoda działania rynkowego, która jeżeli tylko trafi na koniunkturę dobrego czasu i miejsca, niemal gwarantuje sukces rynkowy.



### **3. Szkolenie.**

Samo pierwotne założenie szkolenia jest niezwykle śmiałe; uczestniczą w nim dwa zespoły, z dwóch różnych firm, które w przemyślny sposób realizują określone zadania. Daje to zupełnie niezwykłą dynamikę procesu grupowego, na którym się opieramy w swojej pracy. Nie jest on tak chaotyczny jak przy szkoleniach otwartych, ani tak jednorodny jak w trakcie szkoleń ludzi wywodzących się z jednej organizacji. Dwa – trzy zespoły wnoszą zupełnie nową jakość i pozwalają wypracować konkretne treści i przemyślenia przydatne w czasie pracy. Oczywiście jest to szczególnie wymagające zadanie dla trenerów dla których dynamiczna praca z dużą energią musi być naturalnym żywiołem i powołaniem.

Szkolenie ma świeżą bardzo atrakcyjną formę, w której przeplata się intensywna świetnie ilustrowana część merytoryczna zamiennie z ilustracjami emocjonalnymi. Wykorzystywane są wykłady, ćwiczenia, prezentacje multimedialne. Pierwszy dzień jest wykorzystany do przekazania wiedzy, uświadomienia sobie „gdzie teraz jestem i co robię na rynku” Kończymy go mocnym akordem jakim są wyzwalające mnóstwo dobrej energii zajęcia w terenie. Ćwiczenia te zawierają wzmacniające i energetyzujące elementy, zapożyczone z kultury Indian Północnoamerykańskich.

Kolejny dzień jest dniem stricte warsztatowym, w czasie którego w grupach wypracowujemy konkretne rozwiązania i uczestnicy prezentują efekty swojej pracy. Ten dzień wymaga pewnego wcześniejszego przygotowania. Mianowicie uczestnicy proszeni są ok. tydzień wcześniej o przygotowanie w dowolnej prostej formie zagadnień które są dla nich kluczowe w danej chwili.

Nad tymi zagadnieniami efektywnie pracujemy wyposażeni w świadomość działania Blue Ocean i wspierani energią z zajęć terenowych. Szkolenie podsumowujemy zwięzłym modułem, który kładzie nacisk na to, w jaki sposób wprowadzić w życie takie pomysły, czyli jak bez uszczerbku przeprowadzić owoc swego geniuszu przez meandry korporacyjnych korytarzy i szczęśliwie doprowadzić do spotkania z rynkiem.

### **4.Co potem?**

Szkolenie jest dokumentowane fotograficznie w taki sposób, aby zachować efekty pracy uczestników i ta dokumentacja jest przekazywana uczestnikom. Z drugiej strony gwarantujemy uczestnikom absolutną i pełną dyskrecję. Ponadto jesteśmy do dyspozycji uczestników w gorącym i pełnym pytań okresie po szkoleniowym.

Jesteśmy otwarci na wspólną pracę z Klientem na zasadzie konsultacji w terminie późniejszym.

Edi Pyrek /Robert Fryczkowski