

Akademija inoviranja 2026

IDEJE NISO PROBLEM. POGUM JE.

Ste pripravljeni na sistematično pot od ideje do trga?

Akademija inoviranja je celovit izobraževalni program

O akademiji

Akademija inoviranja je celovit izobraževalni program, namenjen podjetjem in posameznikom, ki želijo razviti inovacijsko kulturo, okrepiti strateško razmišljanje ter uvesti učinkovite procese inoviranja v svoja okolja.

Program povezuje strokovnjake iz prakse, vodje inovacij in podjetniške trenerje, ki bodo skozi osem vsebinsko zaokroženih modulov predstavili najboljše metode, orodja, pristope - od kreativnega mišljenja do merjenja inovacijske uspešnosti.

V osmih vsebinsko zaokroženih modilih, obogatenih z metodami, vajami in praktičnimi izkušnjami iz podjetniškega in razvojnega okolja, udeleženci razvijajo tisto, česar v Sloveniji očitno primanjkuje – inovacijsko kondicijo, strateško širino in kulturo, ki ideje ne samo rodi, ampak jih zna tudi izpeljati.

Moduli

Modul 1: UVOD V INOVIRANJE IN STRATEŠKO RAZMIŠLJANJE

9.januar 2026, od 9.00 do 14.00 ure, GZS - Regionalna zbornica Gorenjska

Program modula obsega pregled ključnih izzivov VUCA sveta in razmislek, zakaj je prav zdaj nujno vlagati v inoviranje. Udeleženci bodo spoznali aktualne kazalnike inovativnosti in produktivnosti v Sloveniji (UMAR, GII, EIS) ter se seznanili s širšim globalnim kontekstom. Poseben poudarek bo namenjen jasnemu razumevanju temeljnih pojmov, kot so vedoželjnost, kreativnost, inovativnost, inoviranje, inovacija, ideja, invencija in startup. Predstavljeni bodo izbrani primeri velikih slovenskih in mednarodnih inovacij, z razlago, kaj jih dela prelomne ter kateri dejavniki so ključni za njihov uspeh. Raziskali bomo tudi, zakaj so inovacije bistvene za rast in dolgoročno preživetje podjetij, ter kako lahko intelektualna lastnina (IPR) postane strateška prednost.

Praktični del vključuje uporabo orodij personal map in team charter canvas za osebno in skupinsko refleksijo ter krepitev ekipe udeležencev akademije. Izvedli bomo skupinsko vajo »Ali smo inovativni?«, s katero bomo skupaj mapirali trenutno stanje, ter odprto razpravo o razlogih, zaradi katerih v podjetjih pogosto prihaja do pomanjkanja inovativnosti.

Modul 2: VŽIG KREATIVNOSTI

23. januar 2026, od 9.00 do 14.00 ure, GZS - Zbornica osrednjeslovenske regije

Vsebinski sklop se posveča razumevanju kreativnosti – ali je to lastnost ali stanje, ki ga lahko krepimo. Udeleženci bodo spoznali najpogostejše uporabljene metode kreativnega razmišljanja, med njimi brainstorming, SCAMPER, tehniko šestih klobukov, miselne vzorce, opazovanje ter uporabo umetne inteligence kot podpornega orodja. Raziskali bomo tudi psihološke in vedenjske mehanizme, ki vplivajo na ustvarjalnost, kot so stanje toka (flow), dvom, odlašanje in mišični spomin, ter kako jih lahko preobrnemo v vzrode za večjo kreativnost. Poseben poudarek bo namenjen notranji motivaciji za spremembe, pri čemer bomo uporabili metodo »funeral speech« kot orodje za refleksijo negativnih vizij in ciljev; ena od izvedenih refleksij bo vključena tudi v sklepni modul za vodstvo (C-level).

Praktični del vključuje hitre kreativne igre, denimo izziv »100 idej v 10 minutah«, delo z rokami po metodi LEGO® Serious Play ter individualno vajo »Funeral speech«, ki udeležencem pomaga razmisliti o tem, kakšna sled naj ostane za njimi.

Modul 3: OD VIZIJE DO INOVACIJSKEGA STROJA

6. februar 2026, od 9.00 do 14.00 ure, Inkubator Tržič

Vsebinski del modula se osredotoča na inoviranje kot strateško usmeritev, povezano z vizijo in dolgoročno strategijo podjetja. Udeleženci bodo opredelili lastno vizijo, cilje in ambicije ter spoznali različne tipe inoviranja s pomočjo matrik inovacij. Razložena bo razlika med »izvedbenim strojem« in »inovacijskim strojem«, ki se kaže v primerjavi linearnega »tunnela« oziroma pipeline pristopa z iterativnim funnel procesom. Obravnavali bomo razlike med klasičnimi izvedbenimi procesi in inovacijskim eksperimentiranjem, ki vključuje hitro učenje, testiranje ter pivotiranje. Poseben poudarek bo namenjen tipom poslovnih modelov v povezavi z intelektualno lastnino ter upravljanjem pogodb. Predstavljena bosta inovacijski pravilnik in področje IPR. Udeleženci bodo spoznali ključne okvirje za upravljanje inoviranja, vključno z inovacijskim ciklom in lijakom (npr. Adobe Kickbox, ISO 56000), ter pristope k digitalizaciji procesa – od orodij za zbiranje in razvoj idej do uporabe AI za ideacijo in validacijo.

Praktični del vključuje skupinsko nalogo, v okviru katere bodo udeleženci oblikovali faze inovacijskega cikla in lijaka za svoje podjetje, ter kratko simulacijo uporabe digitalnih orodij, kot so Miro, Trello, Viima in izbrana orodja umetne inteligence.

Modul 4: METODE IN TAKTIKE INOVIRANJA

6. marec 2026, od 9.00 do 14.00 ure, GZS - Zbornica osrednjeslovenske regije

Vsebinski del modula je namenjen spoznavanju ključnih inovacijskih okvirjev, med drugim NABC, Business Model Canvas in Lean Canvas. Udeleženci bodo razvijali lastne BMC-je ter raziskovali, kako se oblikuje in preverja product-market fit. Poseben poudarek bo na eksperimentiranju in upravljanju tveganj skozi principe »fail fast, fail cheap« ter na uporabi pristopov Design Thinkinga in Design Sprinta. Obravnavali bomo pot od predpostavke do hipoteze, od spoznanj do uspeha oziroma spodletelih iteracij. Predstavljeni bodo tudi hackatoni in »inovacijski teater« – kot opozorilo, kaj inoviranje je in česa ne predstavlja. Dotaknili se bomo odprtega inoviranja ter razumevanja inovacijskega ekosistema, ki vključuje partnerje, študente, dobavitelje in startupe. Na kratko bomo naslovili tudi prodajne veščine, skozi izziv »sell me this pen«.

Praktični del vključuje skupinsko izdelavo hitrega Business Model Canvasa za izbrano idejo, igranje namizne igre Playing Lean, vajo oblikovanja idealne »innovation squad« ekipe ter razpravo o tem, kaj v našem inoviranju dejansko ustvarja vrednost in kaj predstavlja zgolj »teater«.

Modul 5: OD IDEJE DO TRGA (NE ZGOLJ OD PROBLEMA DO REŠITVE)

20. marec 2026, od 9.00 do 14.00 ure, Kovačnica Kranj

Vsebinski del modula se osredotoča na prepoznavanje pravega problema, pri čemer izhajamo iz pristopa »start with why«, Cynefin okvirja, metod customer discovery in principov design thinkinga. Razložili bomo, zakaj je klasični TRL pogosto zavajajoč pri inoviranju ter katere alternative (IRL, MVP) omogočajo bolj realistično napredovanje idej. Udeleženci bodo razvijali prodajni način razmišljanja (sales mindset) kot pomembno kompetenco inovatorjev, pri čemer bomo prodajo obravnavali kot ključno validacijo resničnega problema. Posebej bomo izpostavili razliko med tehnično rešitvijo in dejansko poslovno vrednostjo ter oblikovali jasen value pitch za prihodnjo inovacijo. Dotaknili se bomo tudi razlik med načinom delovanja startupov in korporacij ter njihovih inovacijskih procesov.

Praktični del vključuje izvedbo customer discovery intervjujev v obliki igranja vlog, skupinsko oblikovanje experiment booka za izbrano idejo ter analizo ključnih razlogov za neuspeh znanih startupov, z namenom prenosa naukov v lastno inoviranje.

Modul 6: PITCHING IN IPR

3. april 2026, od 9.00 do 14.00 ure, Zbornica osrednjeslovenske regije

Vsebinski sklop se posveča govornim veščinam inovatorjev in izzivom, ki jih prinaša kratko, prepričljivo predstavljanje idej. Udeleženci bodo spoznali principe učinkovitega »pitchinga« ter se naučili, kako svojo zamisel predstaviti jasno, jedrnato in z močnim sporočilom. Obravnavali bomo tudi vlogo umetne inteligence kot podpornega orodja pri pripravi prototipov, testiranju konceptov in izpopolnjevanju predstavitev. Poseben poudarek bo namenjen intelektualni lastnini (IPR) – od zaščite idej, patentov in znamk do strateškega vključevanja IPR v inovacijski proces, določanja ključnih točk (touchpoints) ter možnosti monetizacije. Dotaknili se bomo tudi izzivov deljenja intelektualne lastnine med partnerji ter mehanizmov za nadzor in obrambo trga.

Praktični del vključuje mini delavnico, kjer bodo udeleženci pripravili in izvedli 2-minutni »elevator pitch« s snemanjem in individualnim povratnim odzivom, simulacijo zagovora pred komisijo v slogu »Shark Tank«, skupinsko ocenjevanje pitchov po vnaprej določenih kriterijih ter vajo s področja IPR – od presejanja idej do priprave predlogov za prijavo.

Modul 7: GRADNJA INOVACIJSKE KULTURE

17. april 2026, od 9.00 do 14.00 ure, Elektro Gorenjska - Špajza

Vsebinski sklop se osredotoča na psihološko varnost v podjetjih, gradnjo učinkovitih timov ter ključno vlogo vodij pri spodbujanju inovativnosti. Udeleženci bodo spoznali načine motiviranja in nagrajevanja inovacij ter principe kadrovske in prostorske organizacije, ki omogočajo vidnost napredka. Obravnavano bo upravljanje inovacijskih kompetenc, znanja, spoznanj ter uspehov in spodletelih poskusov, vključno s principom What Went/What Learned/Retrospective (WLLR). Poseben poudarek bo na vključevanju fuckup sessions kot dela kulture učenja iz napak ter na gradnji blagovne znamke inoviranja znotraj podjetja.

Praktični del vključuje vajo »Innovation inhibitors«, s katero udeleženci prepoznajo dejavnike, ki zavirajo inovativnost v njihovih podjetjih, skupinsko simulacijo fuckup session ter oblikovanje osnutka sistema spodbud in nagrajevanja, ki spodbuja inovativno vedenje.

Modul 8: INOVACIJSKA STRATEGIJA IN MERJENJE/FINANCIRANJE INOVIRANJA

8. maj 2026, od 9.00 do 14.00 ure, GZS - Zbornica osrednjeslovenske regije

Vsebinski del modula je namenjen oblikovanju inovacijske strategije in njeni tesni povezanosti s poslovno strategijo podjetja. Udeleženci bodo spoznali koncepte inovacijskega portfelja, vključno z izboljšavami obstoječih produktov, razvojem novih izdelkov ter disruptivnimi inovacijami. Obravnavali bomo inovacijske vloge, delo steering committee ter upravljanje portfelja, poleg tega pa merjenje inovativnosti z uporabo innovation accounting, KPI-jev in kazalnikov kulturne naravnosti. Poseben poudarek bo na možnostih financiranja in partnerstev, kot so EU razpisi, konzorciji in javno-zasebna partnerstva (PPP), ter na tem, kako izziv podjetja pretvoriti v projektno idejo.

Praktični del vključuje mini delavnico za oblikovanje inovacijske strategije podjetja, skupinsko določanje kazalnikov za merjenje inovativnosti ter pripravo individualne akcijske mape s konkretnimi naslednjimi koraki v lastnem podjetju.

POSEBEN MODUL ZA VODJE (C-LEVEL)

15. maj 2026, od 9.00 do 14.00 ure

Zaključni modul akademije ponuja povzetek ključnih vsebin in izpostavlja vlogo vodstva pri grajenju inovacijske kulture. Udeleženci bodo razpravljali o postavljanju ciljev in ambicij, upravljanju inovacijskega portfelja, možnostih financiranja, sistemih nagrajevanja ter potrebni infrastrukturi za podporo inovacijam. Obravnavana bo tudi zaščita intelektualne lastnine, obramba inovacij ter uporaba vavčerjev in drugih podpornih mehanizmov. Poseben poudarek bo na spodbujanju udeležbe v projektu Inovativna Slovenija, vključno z regionalnimi priznanji.

Praktični del vključuje kratek executive workshop z demonstracijo izbranega Funeral speecha ter panelno razpravo o tem, kako vodstvo učinkovito podpira inovacijski ekosistem.

Predavatelji



Gregor Smolej ima bogate izkušnje s produktnim vodenjem – od razvoja ideje do faze rasti – z močnim poudarkom na dolgoročni vrednosti in trajnosti poslovnih modelov. Odlikujeta ga razumevanje ujemanja med produktom in trgom ter strateški pogled na področjih deep tech, IKT, solarne energetike, shranjevanja energije in e-mobilnosti. Z izkušnjami iz start-up in korporativnega okolja uporablja agilne in vitke inovacijske pristope (BMC, Lean Startup, Design Thinking, Lego Serious Play, Kanban/Scrum) ter spodbuja ustvarjalnost, eksperimentiranje in kulturo inoviranja. Kot mentor in svetovalec na področju inovacij ter upravljanja sprememb pomaga ekipam preoblikovati ideje v izvedljive in donosne projekte na hitro spreminjajočih se trgih.



Tina Baznik Je lastnica in direktorica butičnega podjetja pod blagovno znamko INNO LEGAL, ki se posveča izključno strateškemu upravljanju intelektualne lastnine kot ključnemu delu rasti podjetij. Postavlja interne procese inovativnosti, pravne sisteme za podporo rasti ter mednarodne poslovne modele na trgih EU, ZDA in Kitajske. Sodeluje s korporacijami in start-upi, izobražuje podjetja ter razvojne, marketinške in vodstvene oddelke, oblikuje strategije in svetuje več upravam. Je EU coach za intelektualno lastnino in je v času epidemije opravljala vlogo kriznega coacha za Evropsko unijo. Deluje kot mentorica in strokovnjakinja za Tehnološki park, SPIRIT, inkubatorje ter predava na Fakulteti za podjetništvo Gea College.



Petra Wagner je strokovnjakinja za B2B prodajo in ustvarjalka metodologije SalesBooster, ki pomaga inovatorjem, startupom in tehničnim ekipam razviti prodajne veščine, tudi če prodaja ni njihov poklic. Ima več kot 20 let izkušenj v podjetjih IBM in Microsoft, kjer je delovala na mednarodnih trgih, v hitro rastočih tehnoloških podjetjih ter tudi na strani kupca kot pooblaščenka uprave Mladinske knjige Založbe. Njene izkušnje ji dajejo celovit pogled na prodajni proces in na to, kako inovacije učinkovito prodati ter pravilno pozicionirati pri kupcih.



Enej Gradišek Je strokovnjak za uvajanje umetne inteligence v organizacije, z več kot desetletnimi izkušnjami in več kot 250 vodenimi ekipami v startupih, korporacijah in javnem sektorju. Odlikuje ga sposobnost, da kompleksne možnosti GenAI pretvori v jasne, izvedljive in merljive rezultate. Z natančnim razumevanjem potreb ekip jim pomaga premostiti vrzel med željo po uporabi AI in dejansko uvedbo tehnologije v vsakodnevne procese. Zasnuje in vodi prilagojene delavnice ter facilitirane procese, ki ekipam pomagajo hitreje

reševati kompleksne izzive, izboljšati delovne tokove in jasneje sprejemati strateške odločitve – od vodstvenih srečanj do produktnih sprintov. Podpira ekipe, ki iščejo product-market fit, prenavljajo poslovne modele ali želijo zgraditi učinkovite AI-procese.



Žiga Lampe na GZS deluje kot namestnik direktorja Oddelka za strateški razvoj in internacionalizacijo, kjer vodi projekte, usmerjene v razvoj podjetij ter njihovo povezovanje s kreativnimi in tradicionalnimi industrijami. S svojimi izkušnjami na področju projektnega vodenja ter poznavanjem metodologije Design Thinking pomaga ekipam odkrivati prave izzive, razvijati uporabniško usmerjene rešitve ter krepiti inovacijske procese v podjetjih. Metodologijo Design Thinking razume kot preplet empatije, interdisciplinarnega dela in usmerjenosti v izvedbo – nabor orodij, s katerimi je mogoče učinkovito reševati kompleksne poslovne izzive. Po naravi je povezovalen, sistematičen in spodbuja podjetja k inovacijam, ki ustvarjajo resnično vrednost.



Nina Vrabelj, direktorica Regionalne zbornice Gorenjske povezuje podjetja, podporne institucije in odločevalce pri razvoju regijskega gospodarstva. Na GZS je pred tem vodila področje virov financiranja v Oddelku za strateški razvoj ter delovala kot vodja EU projektov v Projektni pisarni, kjer je vodila in sodelovala v številnih mednarodnih projektih s področij upravljanja inovacij, industrije 4.0, storitvizacije ter povezovanja kulturno-kreativnih industrij s tradicionalnimi panogami. Ima več kot osem let izkušenj svetovanja podjetjem pri pridobivanju nepovratnih sredstev iz evropskih skladov in še danes svetuje pri dostopu do financiranja.

Zakaj se udeležiti?

- Spoznali boste najuspešnejše inovacijske prakse doma in po svetu.
- Naučili se boste uporabe orodij za razvoj idej, produktov in poslovnih modelov.
- Pridobili boste praktične izkušnje z delavnic, vaj in simulacij.
- Izgradili boste osebno in timsko inovacijsko kondicijo.
- Z vodstvenim modulom boste zagotovili buy-in ključnih deležnikov v podjetju.
- Poudarek na praktičnem delu in spoznavanje metod, orodij, skoti “trail & error” pristop.

Komu je namenjena?

- Vodjem inovacij, razvojnim ekipam in HR-jem,
- direktorjem in odločevalcem,
- podjetjem, ki želijo sistematično graditi inovacijsko kulturo in povečati svojo konkurenčnost.

Organizacija in udeležba

Podjetja se lahko odločijo za udeležbo v celotnem programu ali izberejo posamezne module glede na potrebe svojih ekip. Priporočamo, da podjetje v celoten program vključi enega predstavnika, ki bo pridobil celovit vpogled v celotno metodologijo inoviranja, posamezne module pa lahko obiskujejo tudi sodelavci drugih oddelkov.

Število mest je omejeno zaradi interaktivnih vaj in dela v manjših skupinah. Izvedba bo potekala v živo na lokacijah GZS.

Potrdila in certifikat

- Vsak udeleženec prejme potrdilo o udeležbi za vsak modul, ki ga uspešno opravi.
- Udeleženec, ki se udeleži najmanj 80% programa (tj. šestih od osmih modulov), pridobi certifikat Akademije inoviranja GZS.

Kotizacija

- Za člane Regionalne zbornice Gorenjska in Zbornice osrednjeslovenske regije: 100,00€/modul - 800 € za celoten program
- Za člane GZS: 150,00€/modul - 1.200,00 € za celoten program
- Za nečlane: 400,00€/modul - 3.200,00 € za celoten program

Posebne ugodnosti & ne spreglejte

- Zaključni C-level modul je brezplačen za vse udeležence
- V kolikor se Akademije inoviranja udeleži več oseb iz istega podjetja nudimo 30 % popust za člane GZS.
- DDV ni vključen v ceno. Število mest je omejeno na 22.

Ne spreglejte:

- Udeleženci se morajo ob morebitni odsotnosti odjaviti najkasneje 3 dni pred izvedbo posameznega modula. V primeru neudeležbe brez pravočasne odjave si organizator pridržuje pravico zaračunati nadomestilo *no-show* v višini 150 EUR na modul.
- Akademija inovativnosti 2026 bo izvedena le v primeru zadostnega števila prijav; o morebitnih spremembah bodo prijavljeni pravočasno obveščeni.

PRIJAVA NA AKADEMIJO INOVIRANJA

Več informacij:

 zor@gzs.si

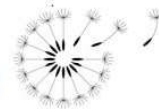
 Zbornica osrednjeslovenske regije, T: 01 5898 174



RAZVOJNA
AGENCIJA
SORA



Poslovno podporni center Kranj
Regionalna razvojna agencija Gorenjske



RRA LUR
regionalna razvojna agencija
ljubljanske urbane regije