

培训时间/地点: 2025 年 11 月 18~19 日 (星期二~星期三) / 上海

收费标准: ¥4500/人

- 含授课费、证书费、资料费、午餐费、茶点费、会务费、税费
- 不包含学员往返培训场地的交通费用、住宿费用、早餐及晚餐

课程背景:

今天的企业面临着前所未有的竞争环境，也面临着许多典型的困局：

- 客户要求越来越高，需求越来越难以满足
- 为找到方案，需要数十次甚至上百次的实验，浪费巨大
- 成本越来越高，降低成本的手段越来越乏力
- 面对互为矛盾的要求，不得不权衡进行折中
- 竞争对手的专利如鲠在喉，要么付钱，要么应诉

为了应对上面的挑战，实践和应用 TRIZ 理论的工具和方法，能够帮助企业：

- 创新地解决技术难题，满足客户要求
- 大幅减少试错成本，快速找到可行的解决方案
- 大幅降低产品成本，同时保证功能水准不降低
- 创新地突破技术瓶颈，同时满足互为矛盾的要求
- 规避竞争对手的专利，同时为自有专利建立保护

本课程更加注重实践应用，力求提升学员解决问题的能力，创新地解决的企业面临地实际问题，实现预期的收益。

注：TRIZ 原意为“发明性问题解决理论”，该方法理论起源于苏联，是最有效的创新方法理论之一。

从 20 世纪 80 年代开始，TRIZ 陆续在波音、P&G、GE、福特汽车、摩托罗拉、西门子、三星电子、现代汽车、浦项制铁、Dior 等众多知名企业落地生根，取得了丰硕的成果。

课程目标:

1. 掌握解决问题的工具方法和思考路径；
2. 掌握分析问题的工具和方法，包括功能模型分析、因果链分析、剪裁法；
3. 掌握解决问题的工具和方法，包括功能导向搜索、技术矛盾、物理矛盾、发明原理、分离原理。



参训对象:

企业研发负责人, 研发总监, 研发工程师、技术人员, 工程人员、工艺人员、企业创新管理人员等。

授课形式:

采取集中讲解, 案例分析、应用实践相结合的综合培训方式。

课程大纲:

| 序号 | 模块 | 内容 | 工具 | 形式 |
|----|-----------------|---|--------------------------------------|----------------------------|
| 1 | TRIZ, 更高效的创新方法论 | 1) TRIZ 的起源 | MPV | 讲解 案例分析 |
| | | 2) TRIZ 能做什么 | | |
| | | 3) 工具方法和路径 | | |
| 2 | 分析问题 | 1) 功能模型: 更深入更系统地思考问题 | 功能模型分析 剪裁法 因果链分析 | 案例分析 讲解 小组实践 发表展示 |
| | | 2) 剪裁法: 另辟蹊径, 发现新的突破口 | | |
| | | 3) 因果链分析: 细致深入地挖掘更多关键之处 | | |
| 3 | 解决问题 | 1) 功能导向搜索: 借他山之石快速解决问题 | 技术矛盾 矛盾矩阵 发明原理 物理矛盾 分离原理 | 案例分析 讲解 小组实践 发表展示 |
| | | 2) 矛盾: 创新之路上的关键障碍 | | |
| | | 3) 技术矛盾及其解决方法: 类似“多快好省”这样的矛盾, 是可以实现的 | | |
| | | 4) 物理矛盾及其解决方法: 空间、时间、关系……, 一切都是解决矛盾的突破口 | | |
| | | 5) 资源扩展, 多维度挖掘可利用的资源 | 九屏幕法 | |
| 4 | 实践应用 | 1) 技术问题解决 | | 案例分析 讲解 |
| | | 2) 竞争性专利规避 | | |
| 5 | 进阶工具简介 | 1) 物场模型简介 | | 案例分析 讲解 |
| | | 2) 进化趋势简介 | | |



讲师简介：刘老师

- 电子信息工程学士
- 世界 500 强企业创新咨询顾问
- TRIZ 授权一级认证讲师
- TRIZ 认证三级专家
- 国际 TRIZ 官方协会中国区高级发展总监
- TTAF 认证引导师
- NLP 执行师
- 突破式沟通认证讲师
- 基于脑科学的问题分析与解决认证讲师
- 初级企业系统整合师

曾就职于医疗器械行业世界 500 强企业，负责质量工作，带领项目组解决产品设计和工艺难题。注于创新思维、关键问题创新解决、情绪与沟通，追踪多个行业的创新发展趋势与策略。在问题创新解决、项目管理和推进、职场沟通、引导技术、脑科学与心智等方面的实践运用上有丰富经验。

工作经历：

锐珂医疗 医疗器械行业 产品质量负责人

波士顿科学 医疗器械行业 项目改进负责人

授课/咨询风格：

以学员为中心、以教学目标为导向，不仅关注知识接受情况，同时关注行为的改变。运用引导技术，激发学员更高地参与到学习中来；稳重又不失幽默，启发学员更深入地思考，获得由内而外的改变。

专业/擅长领域：

问题创新解决： 产品开发瓶颈难题突破、疑难工艺问题解决、产品降本、新产品路线规划

专利战略落地： 专利规避、专利增强

问题分析与解决： 复杂问题解构、系统思维应用、创新解决方案生成

沟通协作： 冲突管理和化解、倾听和反馈、情绪管理、困难沟通场景的沟通策略

