

Amit Joshi

PROFESSOR VID HANDELSHÖGSKOLAN

De flesta organisationer använder AI på något sätt. Att få det att fungera överallt, på ett konsekvent och strategiskt sätt och i stor skala, är just där ledningens satsningar ofta fastnar. Klyftan mellan ett fungerande pilotprojekt och en integrerad företagsfunktion är inte en teknisk klyfta. Det är en strategisk och strukturell klyfta: felaktig organisationsstruktur, otillräckliga datagrunder och en ledning som inte kan skilja mellan AI som ett punktverktyg och AI som en ny verksamhetslogik.

Den bestående klyftan mellan AI-pionjärer och AI-kapacitet i företagsstorlek är det organisatoriska problem som Amit Joshi, professor i AI och strategi vid IMD Business School, har ägnat sin karriär åt att analysera: att hjälpa ledningsgrupper att skapa de strategiska, strukturella och datamässiga förutsättningarna för AI som kan skalas upp bortom enstaka framgångar.

Amit Joshi:s 2026 biografi

Varför organisationer samarbetar med Amit Joshi

- Hans arbete ger ledare en precis diagnos av problemet med "öar av excellens": varför AI ger resultat inom specifika funktioner men inte kan skalas upp, och vilka strukturella och strategiska förutsättningar som behöver förändras – ett mer praktiskt användbart ramverk än generella råd om AI-implementering.
- I sin bok *The AI-Centered Enterprise* från 2025 introducerar han 3C-ramverket: Calibrate, Clarify, Channelize, en praktisk beslutsarkitektur för ledare som omformar organisationer kring kontextmedveten AI, grundad på dokumenterade fallstudier från flera branscher.
- Han publicerar i både Harvard Business Review och MIT Sloan Management Review och har två gånger vunnit MSI/H. Paul Root Award för bästa artikel i Journal of Marketing: en kombination som förenar analytisk stringens och kommersiell tillämpbarhet.
- Som meddirektör för IMD:s program för AI-strategi och agentisk implementering samt direktör för dess Generative AI for Business Sprint arbetar han kontinuerligt med ledande befattningshavare inom bank-, läkemedels-, telekom- och detaljhandelsbranschen för att navigera i pågående AI-omvandlingar, inte retrospektiva fallanalyser.
- Utsett till en av Schweiz Digital Shapers 2020 av ett konsortium av schweiziska medier, inklusive Bilanz, Handelszeitung och Le Temps: en av en liten grupp som identifierats som formgivare av den europeiska digitala ekonomin.

TILLGÄNGLIG FÖR

- Föreläsningar
- Konsulttjänster

SPRÅK: Engelska

Biografiska höjdpunkter

- Professor i AI och strategi, IMD Business School, Lausanne; började på IMD 2017
- Meddirektör för programmet AI Strategy and Agentic Implementation; direktör för programmen Generative AI for Business Sprint och Business Analytics for Leaders, IMD
- Författare till *The AI-Centered Enterprise* (2025) och *GAIN: Demystifying GenAI for Office and Home* (2025)
- Tvåfaldig vinnare av MSI/H. Paul Root Award för bästa artikel i *Journal of Marketing* (2010 och 2015); Robert D. Buzzell Best Paper Award (2006)
- Utsedd till Digital Shaper av Bilanz, Handelszeitung, Le Temps och Digitalswitzerland (2020); utsedd till favoritprofessor av IMD MBA-klassen 2024
- Publicerad i Harvard Business Review, MIT Sloan Management Review, Journal of Marketing och Marketing Science; citerad i Financial Times, Bloomberg, NPR, CNN och Forbes
- Ledde paneldiskussion vid World Economic Forum, Davos (2020)
- PhD, UCLA Anderson School of Management; PGDM, Indian Institute of Management Calcutta

Biografi

Amit Joshi är professor i AI och strategi vid IMD Business School i Lausanne, där han leder Generative AI for Business Sprint och är medlem för programmet AI Strategy and Agentic Implementation. Hans arbete med organisationer inom bank-, läkemedels-, detaljhandels-, telekom- och finanssektorn har resulterat i en mycket specifik diagnos av var företags-AI går fel: inte i tekniken, utan i den organisation som byggts upp kring den.

Det begrepp han återkommer till är vad han kallar "islands of excellence", AI som fungerar inom en funktion, under en förespråkare, utan de strukturella förutsättningarna för att spridas. Hans bok från 2025, *The AI-Centered Enterprise*, som han har skrivit tillsammans med Ram Bala och Natarajan Balasubramanian, tar direkt upp detta. Bokens 3C-ramverk - Calibrate, Clarify, Channelize - ger ledare en praktisk arkitektur för att gå från punktlösningar inom AI till system som förstår organisatorisk kontext, avsikt och arbetsflöde. Hans tidigare bok *GAIN*, skriven tillsammans med Michael Wade, argumenterar strategiskt för att generativ AI är ett paradigmskifte, inte en uppgradering, och att organisationens respons bör återspegla den distinktionen.

Hans forskning om marknadsföringsstrategi, analys och AI-tillämpningar har publicerats i Journal of Marketing, Marketing Science, Harvard Business Review och MIT Sloan Management Review. Han har två gånger vunnit MSI/H. Paul Root Award för bästa artikel i Journal of Marketing och utnämndes 2020 till en av Schweiz Digital Shapers av ett konsortium av schweiziska medier. Hans analyser uppmärksammas regelbundet i Financial Times, Bloomberg, Forbes och NPR, och han ledde en paneldiskussion vid World Economic Forum i Davos.

Joshi har en doktorsexamen från UCLA Anderson School of Management och ett postgraduate-diplom i management från Indian Institute of Management i Calcutta. Han inledde sin karriär som försäljningschef på Cadbury India: en bakgrund som fortsätter att präglade hans syn på AI-strategi, som grundar sig på kommersiell verklighet snarare än tekniska möjligheter.

Viktiga föreläsningssämen

- AI-strategi och skalning för företag
- Implementering av generativ AI
- Kontextmedveten AI och organisationsdesign
- Utveckling av data- och analyskapacitet
- AI och affärsstrategi
- Ledarskap inom digital transformation
- Uppbyggnad av AI-redo organisationer

Perfekt för

- Ledningsgrupper på C-nivå som utformar eller påskyndar företagets AI-strategi
- CDO:er, CTO:er och Chief Analytics Officers som leder AI- och datatransformationer
- Styrelser som utvärderar prioriteringar för AI-investeringar och organisationens beredskap
- Utbildningsgrupper för ledande befattningshavare inom bank, läkemedel, telekom, detaljhandel och finansiella tjänster

Resultat för målgruppen

- Ett namngivet diagnostiskt ramverk för att identifiera var och varför AI stannar upp i organisationen
- Klarhet om skillnaden mellan kontextmedveten AI och punktlösnings-AI, samt dess strategiska implikationer för investeringar och organisationsdesign
- En praktisk modell – de 3 C:na: Calibrate, Clarify, Channelize – för att gå från AI-pilotprojekt till skalbar företagsförmåga
- En skarpare förståelse för hur datainfrastruktur, organisationsstruktur och AI-strategi måste samordnas, inte sekvenseras
- Förmågan att utvärdera AI-förslag utifrån en strategisk grund snarare än enbart en teknisk färdplan

Amit Joshi s 2026 samtal & ämnen

Att bemästra AI och maskininlärning för skalbar framgång

Vad som skiljer organisationer som implementerar AI i hela verksamheten från dem som fastnar i isolerade pilotprojekt, samt de strategiska och strukturella förutsättningar som avgör skillnaden.

Viktiga slutsatser:

- Varför de flesta AI-program skapar "öar av excellens" snarare än företagsomfattande kapacitet, och hur man diagnostiserar vilket problem din organisation har
- De grunder för data och analys som avgör om AI kan skalas upp – och hur man bedömer organisationens nuvarande mognad
- Ett beslutsramverk för att prioritera AI-investeringar utifrån strategiska resultat snarare än teknisk genomförbarhet

Att utforma en framgångsrik strategi för generativ AI

Ett praktiskt ramverk för ledande befattningshavare som utformar en strategi för generativ AI som går längre än experimentstadiet och skapar mervärde för verksamheten i stor skala.

Viktiga slutsatser:

- Hur generativ AI skiljer sig från tidigare vågor av AI, och varför organisationens respons måste vara strukturellt annorlunda, inte bara stegvis större
- 3C-ramverket – Calibrate, Clarify, Channelize – för att anpassa AI-initiativ till organisationens sammanhang, syfte och arbetsflöde
- Hur man identifierar var generativ AI skapar det högsta strategiska värdet i organisationen och planerar investeringarna därefter

Förbered din organisation för nästa våg av generativa AI-modeller

Hur ledare idag kan bygga upp den organisatoriska kapacitet som avgör om nästa generations AI-modeller kommer att driva på deras verksamhet eller gå förbi den.

Viktiga slutsatser:

- Skillnaden mellan organisationer som är AI-aktiverade och sådana som är AI-centrerade – och varför endast de senare skapar mervärde över tid
- Vad kontextmedvetna AI-system kräver av organisationsdesign, dataarkitektur och ledarskapsbeteende
- Ett ramverk för horisontanalys för att utvärdera AI-utvecklingen mot bakgrund av strategisk positionering, inte bara operativ effektivitet

Vill du lyckas med AI? Hantera din organisationsstruktur och företagskultur

Varför de största hindren för AI-prestanda inte är av teknisk natur, och hur ledare omformar strukturer, incitament och beslutsbefogenheter för att undanröja dem.

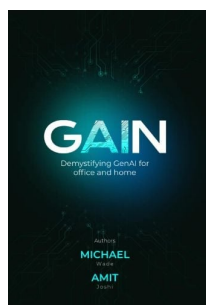
Viktiga slutsatser:

- De organisatoriska hinder som konsekvent hindrar AI från att skalas upp bortom den funktion där den testades
- Hur man omformar roller, styrning och ansvarsstrukturer för att stödja snarare än motverka AI-implementering
- Vad ledande befattningshavare måste ta ansvar för och besluta om för att AI ska bli en strategisk resurs

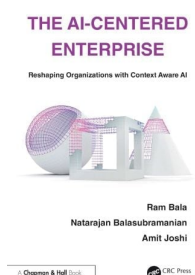
Amit Joshi's Videos



AMIT:S SENASTE BÖCKER



GAIN: Att avmystifiera GenAI för kontoret och hemmet



Det AI-centrerade företaget: Omformning av organisationer med kontextmedveten AI

Amit Joshi's 2026 speaking fees

Specifika avgifter faller inom de intervall som visas. Dessa presenteras endast som en vägledning och kan ändras utan föregående meddelande.

	EUR	GBP	USD
Hemland	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Asien och Stilla-havsområdet	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Europa	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Mellanöstern & Afrika	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Sydamerika	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Storbritannien	Please enquire	Please enquire	Please enquire

USA:s östkust	Please enquire	Please enquire	Please enquire
USA:s västkust	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Virtuell	Under €12000	Under £10,000	Under \$15000