



Strategien erfolgreich entwickeln

gestalten Sie die Zukunft Ihres Unternehmens

Wie wird die Welt wohl in 5 und wie in 10 Jahren sein? Welchen Platz wollen und welchen glauben Sie mit Ihrem Unternehmen darin einnehmen zu können? Was ist Ihre Mission? Was ist Ihre Vision? Welche Strategie führt Sie dorthin? Strategieentwicklung ist keine Geheimkunst, aber es braucht eine Methode. Wir vermitteln Ihnen im Seminar, wie Sie Ihre nachhaltigen Wettbewerbsvorteile erarbeiten bzw. halten und ausbauen können. Überlassen Sie den Erfolg des Unternehmens nicht dem Zufall.

Nutzen

Sie erhalten in den drei Tagen das Rüstzeug, wie Sie in Ihrem Unternehmen die Notwendigkeit für Veränderungen erkennen, den Prozess der Strategieentwicklung strukturieren und die Ausrichtung des Unternehmens gestalten können. Mit der richtigen Teambesetzung ist der Anfang gemacht. Der Prozess der Strategieentwicklung soll das Potenzial des eigenen Unternehmens entfalten, dazu werden ein Set an Analysewerkzeugen für die Kunden und Marktbedürfnisse, für die Wettbewerbs- und Umfeldanalyse und natürlich für die unternehmensinternen Analysen benötigt. Anhand von vielen Praxisbeispielen und Fallstudien mit Gruppenarbeit werden Sie die Methoden und Werkzeuge selbst erproben.

Inhalte

- Vision, Mission, Elemente der Strategie und die verschiedenen Strategietypen
- Die Markt-, Kunden- und Trend-Analyse – Mega-Trends und Marktveränderung rechtzeitig erkennen
- Erfassen der Kundenbedürfnisse mit modernen Methoden
- Typen von Wettbewerbsstrategien und deren Risiken
- Die Wettbewerbsanalyse – die 7 Forces- und die PESTEL-Analyse
- Die Kernkompetenzanalyse, Beeinflussung von Ein- und Austrittsbarrieren
- Strategische Analyse-Werkzeuge wie Portfoliotechnik, Potenzialanalyse, SWOT-Analyse, Benchmarking, Organisations-Analyse
- Strategiebewertung, -implementierung, -kommunikation und -controlling
- Bestandteile eines Businessplans
- Das Business Model Canvas zur Beschreibung des Geschäftsmodells
- Der Strategieprozess, Projektvorgehen, Verknüpfung mit der operativen Planung
- Kernelemente der Strategieumsetzung

Teilnehmerkreis

Das Seminar richtet sich an

- Unternehmer, Geschäftsführer und Führungskräfte
- Leiter und Mitarbeiter der strategischen und operativen Planung
- Mitarbeiter im Business Development
- Controller und Unternehmensberater

Seminar – 3 Tage

09.30 – 18:00 + Kaminabend

09:00 – 18:00 + individuelles
Coaching

09:00 – 17:00

Preis

€ 1.890,- zzgl. MwSt

€ 2.249,- inkl. MwSt

Termin

Montag, 20. – Mittwoch 22. April
2020

Hotel Ambiance Rivoli****

Albert-Roßhaupter-Straße 22,
81639 München

Kosten pro Nacht:

140 € inkl. MwSt. im Einzelzimmer
mit Halbpension

*Mittagessen sowie Getränke und
Verpflegung während des Seminars
sind in der Seminarpauschale
enthalten.*

Durchgeführt von



Dr. Markus Kottbauer



Dr. Peter Müller-Pellet