ADG

Qualifizierungs-/ Managementprogramm

Strategische Steuerung & Geschäftsmodellierung

Preis
Details

Anmelde-Nr.

ST24-00927

Termin

04.12.2024 - 05.12.2024

1.560,00 €

Bronze **1.482,00 €**

Silber **1.450,80 €**

Gold **1.404,00 €**

Platin **1.372,80 €**

Diese Veranstaltung richtet sich an Geschäftsführer und Personen, die für die Arbeit als Führungskraft"eren Management von Handels- und Handwerks-Kooperationen qualifiziert werden sollen Um Unternehmen oder Teilbereiche führen"önnen, sind Kenntnisse strategischer Steuerung bzw. Unternehmenssteuerung Kernvoraussetzung. Die Nutzung von Methodiken wie

Vision, Mission, SWOT-Analyse oder Balanced Scorecard (BSC) ist heute weit verbreitet. In unserem Seminar erhalten Sie einen praxisbezogen Überblick über die wichtigsten Ansätze. Doch die Optimierung bestehender Geschäftsmodelle reicht heute nicht mehr aus, um Unternehmen wettbewerbsfähig"lten. Auch traditionelle Handelsunternehmen müssen neue Geschäftsfelder aufbauen und entwickeln. In diesem

Seminar vermitteln und testen wir Methoden, wie Sie Innovationsprozesse und neue Arbeitsformen wie z. B. Design Thinking oder Business Model Canvas erfolgreich"n betrieblichen Prozess und Ihr Changemanagement integrieren können.

>> *Geschäftsführungskompetenz für Handel und Handwerk: die neue Qualifizierungsreihe für das obere Management in Handel und Handwerk – vom Anbieter des FUTUR.*<<

Wir beraten Sie gerne.

Kai Geisslreither

Produktmanager
Tel.: +49 2602 14-221
kai.geisslreither@adg-campus.de

Beschreibung

Unternehmenssteuerung ist eine betriebswirtschaftliche Notwendigkeit,"e Existenz eines Unternehmens nachhaltig abzusichern. Dabei geht"m einen darum, richtige Entscheidungen"effen,"m eigenen Unternehmen Umsatzpotenziale"schließen und Kostenfallen"rmeiden. Tools wie Strategieprozesse, Balanced Scorecard oder SWOT-Analysen helfen hierbei.

Zum anderen braucht" Unternehmen einen guten Informationsfluss zwischen den operativen Einheiten und den Entscheidern. Auch hierbei helfen strategische Instrumente wie Vision, Mission oder Balanced Scorecards. Dies gilt umso mehr"namischen Zeiten, wenn"r Belegschaft schnell Zweifel aufkommen,"e Führung ein klares Verständnis von der zukünftigen Ausrichtung des Bereichs/Unternehmens hat. Im schlimmsten Fall verursacht eine schlecht kommunizierte Strategie Unsicherheit, Unzufriedenheit und Demotivation unter den Mitarbeiter:innen.

In wettbewerbsintensiven Märkten reicht"er nicht aus, bestehende Strategien und Geschäftsmodelle"rwalten. Vielmehr braucht"ue Geschäftsmodelle,"cht kontinuierlich Marktanteile"rlieren. Neue Geschäftsmodelle"twickeln, funktioniert ganz anders als das Arbeiten"assischen Strukturen;"aucht Ideen, Kreativität und Freiraum. Die Nutzung geeigneter Werkzeuge wie Business Model Canvases oder Design Thinking kann dabei helfen.

Das Seminar ist einer von vier thematischen Bausteinen der Reihe „Geschäftsführungskompetenz für Handel und Handwerk“,"r wir mit Ihnen"n Themenfeldern arbeiten, die für die Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens wichtig sind. Die vier Bausteine können als Einzelseminare oder als Reihe gebucht werden (siehe Rubrik „Verwandte Produkte“).

Inhalte

- Zukunftsbild, Geschäftsmodell und Strategie
- Phasen eines Strategieprozesses
- Methoden zur strategischen Analyse
- Konzeption der Strategie: Vision, Mission, Alleinstellungsmerkmale
- Implementierung und Steuerung von Strategien: BSC, ZVS, LEV, OKRs und Co.
- Gestaltung von Innovationsprozessen
- Agile Arbeitsformen wie z. B. Design Sprint
- Business Model Canvas

Nutzen

- Sie erhalten kompakt und praxisnah das wesentliche Rüstzeug, um Ihr Unternehmen"ner Leitungsfunktion fit für zukünftige Herausforderungen"chen.
- Sie verstehen, was"aucht,"s eigene Unternehmen strategisch sauber"sitionieren.
- Sie erlernen und verproben moderne Methoden der Innovationsarbeit,"ue Produkte, Leistungen und Geschäftsfelder für Ihr Unternehmen aufbauen"önnen.
- Sie tauschen sich mit anderen Teilnehmer:innen aus ländlichen und gewerblichen Kooperationen aus und lernen so Best-practice-Ansätze aus anderen Unternehmen kennen.

Dozenten

Malte Ummelmann, Bierend, Zeller & Partner AG. Herr Ummelmann verfügt über 15 Jahre Erfahrung als Berater. In seiner Funktion als Verantwortlicher für den Bereich „Strategie & Geschäftsmodell“ begleitet er Unternehmen bei Erarbeitung und Umsetzung von Zukunftsbildern, Strategien und Geschäftsmodellen. Darüber hinaus unterstützt"ine Kunden bei der Identifikation und beim Aufbau neuer Geschäftsfelder sowie bei der Bewältigung von Transformationsprozessen.