



# Qualifizierungs-/ Managementprogramm

Strategische Steuerung & Geschäftsmodellierung

Preis  
Details

Anmelde-Nr.

**ST23-01244**

**Termin**

28.08.2023 - 29.08.2023

**1.420,00 €**

Gold 1.278,00 €

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 praxisbezogenen Überblick über die wichtigsten Ansätze. Doch die Optimierung bestehender Geschäftsmodelle reicht heute nicht mehr aus, um Unternehmen wettbewerbsfähig zu halten. 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 in 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](tel:+49260214221)

[kai.geisslreither@adg-campus.de](mailto:kai.geisslreither@adg-campus.de)

## Beschreibung

Unternehmenssteuerung ist eine betriebswirtschaftliche Notwendigkeit, die Existenz eines Unternehmens nachhaltig abzusichern. Dabei geht es um einen klaren Entscheidungsprozess, um eigenen Unternehmen Umsatzpotenziale zu erschließen und Kostenfallen zu vermeiden. Tools wie Strategieprozesse, Balanced Scorecard oder SWOT-Analysen helfen hierbei.

Zum anderen braucht ein 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 in dynamischen Zeiten, wenn die Belegschaft schnell Zweifel aufkommen, die 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 Mitarbeitenden.

In wettbewerbsintensiven Märkten reicht es nicht aus, bestehende Strategien und Geschäftsmodelle zu verwalten. Vielmehr braucht man neue Geschäftsmodelle, um kontinuierlich Marktanteile zu gewinnen. Neue Geschäftsmodelle zu entwickeln, funktioniert ganz anders als das Arbeiten in stabilen Strukturen; man braucht 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“, mit der wir mit Ihnen in verschiedenen 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 in der Leitungsfunktion fit für zukünftige Herausforderungen zu machen.
- Sie verstehen, was es bedeutet, ein eigenes Unternehmen strategisch sauber zu positionieren.
- Sie erlernen und verproben moderne Methoden der Innovationsarbeit, um neue Produkte, Leistungen und

Geschäftsfelder für Ihr Unternehmen aufbauen"önnen.

- Sie tauschen sich mit anderen Teilnehmenden 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.

---