



## Potenzialträgerprogramm für kooperative Verbundgruppen

Buchungsnummer

**ZERT0020**

Diese Veranstaltung richtet sich an:

**Leistungsträger aus Verbundgruppenunternehmen**

Fördern Sie High Potentials und profitieren Sie nachhaltig! Junge Nachwuchsführungskräfte benötigen sowohl fachliche als auch methodische Expertise, um den Herausforderungen in der Wirtschaft kompetent zu begegnen. Für Unternehmen ist es heute wichtiger denn je, frühzeitig Potenzialträger zu erkennen, diese weiterzuentwickeln und bestmöglich an das Unternehmen zu binden. Entwickeln Sie mit unserem "Potenzialträgerprogramm" Ihre Führungskräfte von morgen gezielt weiter. Neben fachlicher und methodischer Expertise zielt das modular aufgebaute Programm darauf ab, die eigene Organisation zukünftig strategisch zu lenken und kundenorientiertes Denken und Handeln zu fördern und nachhaltig zu entwickeln.

Programmstart ist am 04.03.2024 mit der Auftakt Veranstaltung auf Schloss Montabaur.

Veranstaltungsart

**Qualifizierungs-/ Managementprogramm**

Zu erreichender Abschluss

**Zertifikat**

Preis

**13.190,00 €**

**Bronze 12.530,50 €**

**Silber 12.266,70 €**

**Gold 11.871,00 €**

**Platin 11.607,20 €**

Aktions- und Gutscheincodes werden im weiteren Bestellprozess berücksichtigt.

## **Beschreibung**

Der Befähigungsansatz in dem Potenzialträgerprogramm zielt darauf ab, dass sich Nachwuchsführungskräfte individuell sowie auch ihre Organisation strategisch weiterentwickeln. Das Programm ist modular aufgebaut und fördert und entwickelt das individuelle methodische Geschick hin zu zielkundenadäquatem Denken und Handeln. Ein besonderer Fokus wird neben der Reflektion der Fachinhalte – vor dem Hintergrund der wertorientierten Ökonomik – auf die Kundenperspektive sowie wichtige vertriebsstrategische Aspekte gelegt.

Programm mit Assessment Ansatz

Die Teilnehmenden durchlaufen das Programm als Assessment für ihr weiteres Vorankommen innerhalb der Organisation. Das bedeutet, dass mit der Absolvierung des Programms sowohl Aufstiege in der Organisation einhergehen als auch individuelle Entwicklungsfelder aufgedeckt werden können, die dann wiederum gezielt gefördert werden. Unsere ProgrammmanagerInnen sowie die Transferbegleiter aus dem Programm stehen dazu gerne mit Ihnen in einem engen Austausch.

## **Inhalte**

### **Nutzen**

Ihr Nutzen als Unternehmen

- Durch das bessere Verständnis von Marktmechanismen und dem Ausbau der Managementmethoden profitieren Sie als Unternehmen von der Managementfitness Ihrer Potenzialträger.
- Die wertorientierten Reflektionen im Rahmen des Management Programms haben einen prägenden Kulturcharakter für Ihre Potenzialträger, die zukünftig Verantwortung in Ihren kooperativen Unternehmen übernehmen sollen.
- Mit dem Potenzialträgerprogramm fördern & fordern Sie Ihre Kandidaten, schaffen es aber auch, die Talente frühzeitig an Ihr Haus zu binden.

Ihr Nutzen als Teilnehmer

- Sie entwickeln und festigen Ihre Fähigkeiten, Führungs- und Managementaufgaben zu übernehmen.
- Im Kontext möglicher Führungsverantwortung lernen Sie Ihr Handeln vor dem Hintergrund der wertorientierten Ökonomik zu reflektieren.

- Sie entwickeln Ihr persönliches Businessnetzwerk kontinuierlich weiter und profitieren von kollaborativen Erarbeitungen aktueller Herausforderungen aus Ihrer Praxis, genauso wie aus der Praxis anderer Teilnehmenden.
- Sie lernen Methoden kennen, Ihren Markt sowie den Markt Ihrer KundInnen besser zu verstehen und daraus entsprechende Handlungsfelder abzuleiten.

## **Dozenten**

Professor Dr. Andreas Kaapke ist seit dem 1. September 2010 Professor für Handelsmanagement und Handelsmarketing an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg – Stuttgart im Studienzentrum Handel und zugleich Inhaber der Prof. Kaapke Projekte. Zudem verantwortet Kaapke seit März 2015 im Masterprogramm der Dualen Hochschule für Gesamt-Baden-Württemberg den Master in der Studienrichtung General Business Management als Wissenschaftlicher Leiter. Zuvor war Kaapke von August 1996 bis Ende Juni 2010 Geschäftsführer des Instituts für Handelsforschung an der Universität zu Köln (IfH) und der dort angesiedelten Wirtschaftstochter Institut für Handelsforschung GmbH. Kaapke ist in Wirtschaftswissenschaften promoviert. Er war und ist an zahlreichen Hochschulen und Akademien als Dozent bzw. Lehrbeauftragter tätig (z.B. an der Universität Köln, an der Universität Hohenheim sowie den Berufsakademien in Stuttgart und Heidenheim).

Professor Dr. Marko Schwertfeger war mehrere Jahre in verschiedenen Positionen innerhalb der Metro Group angestellt. In seiner letzten Tätigkeit setzte er sich intensiv mit Themen des Shopper Marketings auseinander. Er ist Autor des Buches "Handelsmarken Grundlagen – Strategien – Umsetzung", erschienen im Springer Verlag. Aktuell hat er als Studiendekan die Professur für ABWL insbesondere Handelsmarketing an der bbw Hochschule Berlin inne und berät Handelsunternehmen.

Uwe Niermann, BankenImpuls Consulting GmbH

Uwe Niermann verfügt über eine langjährige Bankpraxis in der genossenschaftlichen FinanzGruppe und ist Gründer und Geschäftsführer der BankenImpuls Consulting GmbH. Mit seinem Team berät er vor allem genossenschaftliche Primärinstitute zu Fragestellungen rund um Vertrieb, Management und Digitalisierung. Seit weit mehr als einem Jahrzehnt ist Uwe Niermann überdies in Seminaren und Workshops zu diesen Themen im Einsatz. Seine maximale Kundenorientierung, gepaart mit großer fachlicher Expertise, macht ihn zu einem der gefragtesten Trainer an der ADG.

Prof. Dr. Julia Naskrent, Professorin für Marketing | FOM Hochschule gGmbH

Ihre mit dem Rolf-H.-Brunswig-Preis ausgezeichnete Promotion erfolgte im Zuge der Tätigkeit als wissenschaftl. Mitarbeiterin am Lehrstuhl für Marketing an der Universität Siegen. Sie forscht verhaltenswissenschaftlich und ist Leiterin des Kompetenzzentrums für Marketing an der FOM.



Info-Flyer Potenzialträgerprogramm 2024/2025 633.5 KB