



Geschäftsführungskompetenz für Handel und Handwerk

Buchungsnummer
RT23-00160

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Geschäftsführer:innen und Personen, die für die Arbeit als Führungskraft"eren Management von Handels- und Handwerks-Kooperationen qualifiziert werden sollen

Die Arbeit"r Geschäftsleitung und"eren Management erfordert ein immer breiteres Know-how. In vier aufeinander abgestimmten Bausteinen behandeln wir die großen Zukunftsthemen für ländliche

und gewerbliche Kooperationen
wie z. B. E-Commerce,
Multikanalmanagement,
Strategieprozess, Balanced
Scorecard,
Unternehmensführung,
Transformation,
Changemanagement oder
Supply Chain Management. So
halten Sie Ihr Wissen" date -
mit geringem Zeitaufwand und
ohne Prüfungen!

Veranstaltungsart

Qualifizierungs-/ Managementprogramm

Dauer (in Tagen)

8

Termin

15.01.2024 - 16.01.2024

Zu erreichender Abschluss

Teilnahmebescheinigung

Preis
5.120,00 €

Bronze 4.608,00 €

Silber 4.608,00 €

Gold 4.608,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden in Ihrem Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Seit über 20 Jahren bietet die ADG Management- und Executive-Programme für Führungskräfte aus ländlichen und gewerblichen Genossenschaften an. Unsere Programme haben eine Vielzahl an Führungskräften unterschiedlichster Führungsebenen mit wertvollen Inhalten ausgestattet. Viele Entscheider:innen blicken noch heute auf die wertvollen Erkenntnisse zurück, die sie auf dem Schlossberg in Montabaur erhalten haben.

Unsere neue „Geschäftsführungskompetenz“ stattet Sie in 4 inhaltlichen Bausteinen mit zukunftsrelevantem Wissen für Entscheider:innen im Management aus.

Die vier Themenfelder sind:

- Digitale Kanäle zum Markt - die Zukunft des Handels
- Strategische Steuerung & Geschäftsmodellierung
- Unternehmensführung & Führungstransformation
- Geschäftsprozessdesign & Supply Chain Management

Im Rahmen der Reihe behandeln Sie an 8 kompakten Tagen die großen zukunftsweisenden Themen, von denen jede ländliche und gewerbliche Genossenschaft betroffen ist. Die vier Bausteine können auch als Einzelseminare gebucht werden (siehe Rubrik „Verwandte Produkte“).

Inhalte

Baustein 1: Digitale Kanäle zum Markt – Zukunft des Handels (05.-06.06.2023, ST23-01243)

- Handel und E-Commerce – aktuelle Fakten und Treiber
- Trends und Entwicklungen – Handel 2030
- Wettbewerbs- und Veränderungsdruck"ationären Handel
- Relevante Kanäle"igitalen Marketing
- Customer-Journey-Analyse
- Strategieentwicklung (Marketingstrategie)
- Controlling"igitalen Marketing

Baustein 2: Strategische Steuerung & Geschäftsmodellierung (28.-29.08.2023, ST23-01244)

- 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

Baustein 3: Unternehmensführung & Führung"r Transformation (05.-06.10.2023, ST23-01245)

- Was sind die Stellhebel und wie kann Veränderung gestaltet werden?
- Rahmenbedingungen für Entscheidungen"folgreichen Unternehmen
 - Organisationen und Entscheidungen
 - Leitunterscheidungen als Fokusse
- Macht, Verständigung und Vertrauen – die drei Säulen des Führens im Change
 - Verständigung - die Überwindung verfestigter Denkgebäude
 - Macht – die Kontrolle von Unsicherheitszonen
 - Vertrauen – Nutzen und Gefahr riskanter Vorleistungen
- Führung vs. Steuerung
- Rolle von Führungskräften"r Transformation
- Hierarchische Führung vs. Selbstverantwortung
- Führungsinstrumente und Managementmethoden im Change

Baustein 4: Geschäftsprozessdesign & Supply Chain Management (15.-16.01.2024, ST23-01246)

- Design durchgängiger End-to-End-Prozesse im Supply Chain Management
- Trends im Handel und Best Practices
- Strategische Positionierung der Kooperationszentralen als Drehscheibe"r Wertschöpfungskette zwischen Mitgliedern und Industriepartnern
- Generierung von Nutzen- und Synergie-Potenzialen durch erhöhte Prozesseffizienz, Qualitätsverbesserung und Kostenoptimierung

Alle Bausteine sind auch einzeln buchbar (siehe „Verwandte Formate“).

Nutzen

- Sie erhalten kompakt und praxisnah das wesentliche Rüstzeug, um Ihr Unternehmen "ner Leitungsfunktion fit für zukünftige Herausforderungen"chen.
- Sie lernen strategisch relevanten Konzepte aus den vier Bereichen Markt, Führung, Steuerung und Organisation kennen und fördern "ne ganzheitliche Sicht auf Ihr Unternehmen.
- Sie wenden die erlernten Methoden direkt auf Ihr Unternehmen "d können"e im Seminar erhaltenen Impulse direkt in Ihrer Leitungsfunktion nutzen.
- Sie tauschen sich mit anderen Teilnehmer:innen aus ländlichen und gewerblichen Kooperationen aus und lernen so Best-practice-Ansätze aus anderen Unternehmen kennen.

Dozenten

Kai Geisslreither, Akademie Deutscher Genossenschaften e.V. Herr Geisslreither verfügt über 15 Jahre Führungserfahrung "ternationalen Handels- und Dienstleistungsunternehmen. Er hat mehrere eigene Unternehmen gegründet und unternehmerische Change-Projekte begleitet. Er ist zertifizierter Agile Coach und akkreditierter Insights-MDI-Berater.

Jochen Hampe, Retailer Consult Unternehmensberatung. Herr Hampe berät sowohl den filialisierenden Einzel- und Großhandel als auch Kooperationen/ Verbundgruppen "rategischer Unternehmenspositionierung, Geschäftsmodell-Entwicklung und "r Prozess- und Organisations-Optimierung. Schwerpunkt dabei ist die Optimierung integrierter Prozessketten im Supply Chain Management. Zuvor war er Geschäftsführender Vorstand eines genossenschaftlichen Großhandelsunternehmens.

Simon Künzel, digit.ly GmbH. Herr Künzel berät und unterstützt seit mehr als 20 Jahren Organisationen "r Schnittstelle von Marketing, Vertrieb und Digitalisierung. Er steht für innovatives digitales Marketing und methodische Kundenzentrierung. Er ist (Co-) Initiator und Veranstalter renommierter Fachveranstaltungen sowie Hochschuldozent

Peter Schäfer, INSE Institut für Nachhaltige Unternehmensführung GmbH. Herr Schäfer verfügt über langjährige Führungserfahrung als Geschäftsführer in Handels- und Industrieverbänden. Als langjähriger Geschäftsführer im Mittelstandsverbund ZGV hat "ch intensiv mit der Praxis des Einkaufs- und Beschaffungswesens in Kooperationen auseinandergesetzt.

Dirk Stoess, Cormens GmbH. Herr Stoess ist Berater, Trainer und Coach für Fragen zu Führung, Veränderung und Vertrieb. Die von ihm gegründete und geführte Cormens GmbH wird regelmäßig als eine der besten deutschen Unternehmensberatungen ausgezeichnet.

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.