

# Strategische Unternehmensführung, Digitalisierung & Wandel

**Impulse, Refresher und Trend-Check: Wie können Trends im Bereich der Strategie, der Digitalisierung und neuer Technologien und Medien für das eigene Geschäft ertragreich genutzt werden? Wo bieten sich Chancen für rentables Wachstum, wo droht Ungemach wegen Disruption und Wettbewerbern mit einem neuen Geschäftsmodell? Und wie kann man als Führungskraft die Veränderungen und Anpassungen proaktiv planen und steuern?**  
3+4 Tage.

## KONZEPT

Wer heute ein erfolgreiches Business betreibt, möchte dass dies so bleibt. Traditionell ist dies Teil des strategischen Managements. Trends aus dem Bereich der Digitalisierung, der Technologie sowie neuer Medien führen jedoch zu einer sehr schnellen, manchmal abrupten Veralterung der bestehenden Geschäftsmodelle. Wer auch in Zukunft erfolgreich sein will, benötigt daher Impulse und einen Trend-Check:

- Hat das aktuelle Geschäftsmodell weiterhin Bestand und wie können wir es sichern und entwickeln? Sind Strukturen und Prozesse zukunftsfähig?
- Gibt es disruptive Trends und mit welchen neuen Geschäftsmodellen suchen wir den Einstieg in eine erfolgreiche Zukunft?
- Wie kann man Sensibilität für Veränderungen bei Mitarbeitern erzeugen, den Change Prozess aktiv gestalten und mit Widerständen erfolgreich umgehen?

## NUTZEN

Der Ansatz dazu heisst: Agile Strategie-Entwicklung, Business Development, Hochleistungsorganisation und Change Management. In Kenntnis der Kundenbedürfnisse und der bisher noch nicht oder unbefriedigend gelösten Kundenprobleme sollen neue Geschäftsmodelle entwickelt werden. Mit diesen sollen dann neue Märkte geschaffen oder bisherige umgekrempelt werden, mit dem Ziel, selbst dauerhaft rentable Marktpositionen zu besetzen. Wie funktioniert Business Development? Was bedeutet Digitalisierung und Industrie 4.0 für die eigene Strategie? Wie bringt man Strukturen und Prozesse in Einklang? Wie nimmt man die Mitarbeiter mit und geht erfolgreich mit Widerständen um?

## ZIELGRUPPE

- Führungskräfte, die für strategische Ausrichtung des Unternehmens oder wichtiger Teilbereiche zuständig sind
- Verantwortliche für Produkte, Märkte, Kunden, Key Accounts, Länder und anderen bedeutenden Teilen des Unternehmens
- Zuständige für Innovation, Neugeschäft-Aufbau, Zukunftssicherung
- Executives mit der Aufgabe, ein bestehendes Geschäft zu sichern und auszubauen
- Executives und Spezialisten, die mit Neugeschäft-Entwicklung und Business Development-Aufgaben beauftragt sind
- Spezialisten und Projektverantwortliche im Bereich Geschäftsmodell-Entwicklung
- Start-up Verantwortliche

## THEMEN

### Modernes Strategisches Management

Wer die strategische Führerschaft in seinem Geschäft beansprucht darf sich nicht darauf verlassen, dass sich mit den bisherigen Erfolgsrezepten auch die Zukunft erschließen lässt. Wie kommt man raus aus der klassischen Planungslogik? Strategieansätze sollten deshalb überdacht und ergänzt werden.

- Digitalisierung, Globalisierung und neue Technologien – der Einfluss auf Strategie und Geschäftsmodelle
- Neue Strategie Tools und Ansätze aus der Praxis
- Der Zusammenhang von Strategie und Resultaten

### Das Geschäftsmodell heute

Wie erfolgreich sind wir mit dem bestehenden Geschäftsmodell und wie kann dieser Erfolg gesichert und noch weiter ausgebaut werden?

- Das Geschäftsmodell von heute
- Erfolgreiches Kerngeschäft: Wie sichern und ausbauen?
- Kernkompetenzen: Warum sind wir erfolgreich?
- Trend-Check: Wo verändern disruptive Entwicklungen unsere Marktposition?
- Die Konkurrenz der Zukunft: Wer wird sie sein und wo wird sie angreifen?

### Business Development in dynamischen Zeiten

Welche Trends haben das Potential, unser heutiges Geschäft zu verändern und die Branche in ihren Grundfesten zu erschüttern?

- Leitplanke jeder Strategie: Kundennutzen und Sinnstiftung
- Geschäftsfeld-Entwicklung in komplexen und dynamischen Zeiten
- Visionentwicklung im Management Team
- Schnelles Generieren von Wachstumsideen
- Die Wachstumssegmente der Zukunft

### Geschäftsmodell-Innovation

Wie integrieren wir Disruption, Plattformen, Industrie 4.0, neue Medien und Internet in unser zukünftiges Geschäftsmodell?

- Möglichkeiten und Grenzen disruptiver Strategien erkennen
- Radikale Steigerung des Kundennutzens
- Neuer, bis dato nicht möglicher Kundennutzen
- Höchste Kundennähe und ‚Customer Experience‘
- Vom Pipeline- zum Plattform-Unternehmen
- Von der Erhöhung des Kundenwerts zur Steigerung des Ökosystemwerts
- Industrie 4.0: Alternative Ansätze und Erkenntnisse aus der Unternehmenspraxis

### Start-ups für Etablierte

Können auch etablierte Unternehmen sich als Start-up-Gründer betätigen? Sie können nicht nur, sie müssen!

- Das Start-up-Potenzial des Unternehmen erkennen
- Die Start-up Kultur schaffen, einen Pioneering-Geist etablieren
- Besonderheiten des Managements von Start-ups bei etablierten Unternehmen
- Business Development in Kombination mit Start-up Management
- Führung, Rekrutierung, Fähigkeitsaufbau
- Erfolgreiche Integration des Neugeschäfts oder bewusster Verzicht auf Integration
- Umgang mit Kannibalisierung und Wettbewerb zweier ‚Welten‘ im eigenen Unternehmen

### Agile Organisation, effektive Strukturen und produktive Prozesse

- Welche Strukturen und Prozesse passen einerseits zur Strategie, zur Unternehmenskultur, zu den vorhandenen Fähigkeiten und erlauben es gleichzeitig, schnell auf neue Ereignisse zu reagieren?
- Strukturgestaltung und Fähigkeitsentwicklung in der VUCA-Welt (volatility, uncertainty, complexity, ambiguity)
- Methoden und Instrumente zur Neugestaltung von Prozessen
- Chancen von neuen Strukturen, Prozessen und einem agilen Führungsverständnis

### Anpassung, Wandel und Transformation

Je grösser die Veränderungen, die auf das Unternehmen zukommen, desto grösser der Bedarf an Anpassung und Wandel. Erfolg hier bedingt neben einer klaren Strategie kompetentes Change Management und wirksame Führung.

- Aktuelles Wissen, Phasen und Ziele des Change Managements
- Wandel in Zeiten von Industrie 4.0 und Globalisierung
- Fit for the Future: Unternehmenskultur und Wandel
- Change professionell vorbereiten
- Die wichtigsten Erfolgsfaktoren im Change-Prozess
- Unterschiedliche Phasen des Change-Prozesses und ihre Dynamiken
- Stakeholder erfolgreich einbinden
- Im Wandel erfolgreich führen
- Erfolgreiche Umsetzung und Change Controlling

## Daten

B0411	1. Teil:	22. – 24.02. 2021	Luzern
	2. Teil:	26. – 29.04. 2021	St. Gallen
B0421	1. Teil:	22. – 24.02. 2021	Luzern
	2. Teil:	05. – 08.07. 2021	Zürich
B0431	1. Teil:	21. – 23.06. 2021	Köln
	2. Teil:	05. – 08.07. 2021	Zürich
B0441	1. Teil:	21. – 23.06. 2021	Köln
	2. Teil:	29.11. – 02.12. 2021	Luzern
B0451	1. Teil:	04. – 06.10. 2021	Stuttgart
	2. Teil:	29.11. – 02.12. 2021	Luzern
B0461	1. Teil:	04. – 06.10. 2021	Stuttgart
	2. Teil:	25. – 28.04. 2022	St. Gallen
B0412	1. Teil:	21. – 23.02. 2022	Luzern
	2. Teil:	25. – 28.04. 2022	St. Gallen

Seminardauer: **3 + 4 Tage**

Seminargebühr: **EUR 7.400.– | CHF 7.900.–**

Anmeldung: [www.bostonprograms.com/b04](http://www.bostonprograms.com/b04) oder mit Anmeldekarte hinten

### INHOUSE DURCHFÜHRUNGEN

Für firmeninterne Durchführungen – auf Wunsch auch massgeschneidert – können Sie uns gerne unter +41(0)43 499 40 20 oder [projects@bostonprograms.com](mailto:projects@bostonprograms.com) kontaktieren. Wir führen unsere Veranstaltungen weltweit durch.

# ANMEL- DEKARTE

Bitte senden oder faxen Sie die Anmeldekarte an:

Boston Business School  
Kirchstrasse 3  
CH-8700 Küsnacht/Zürich

Telefon +41 (0)43 499 40 20

Telefax **+41 (0)43 499 40 21**

E-Mail [info@bostonprograms.com](mailto:info@bostonprograms.com)

Internet [www.bostonprograms.com](http://www.bostonprograms.com)

## Ich melde mich wie folgt an:

Programm

Nummer

Datum

Teilnehmer

Anrede

Herr

Frau

Titel

Name

Firma

Strasse, Postfach

PLZ

Ort

Land

E-Mail Teilnehmer/in

E-Mail Kontaktperson

Telefon

Telefax

Funktion

Branche

Anzahl Mitarbeiter  bis 200  bis 1000  über 1000

Unterschrift

BBS JP 2021

# ANMEL- DEKARTE

Bitte senden oder faxen Sie die Anmeldekarte an:

Boston Business School  
Kirchstrasse 3  
CH-8700 Küsnacht/Zürich

Telefon +41 (0)43 499 40 20

Telefax **+41 (0)43 499 40 21**

E-Mail [info@bostonprograms.com](mailto:info@bostonprograms.com)

Internet [www.bostonprograms.com](http://www.bostonprograms.com)

## Ich melde mich wie folgt an:

Programm

Nummer

Datum

Teilnehmer

Anrede

Herr

Frau

Titel

Name

Firma

Strasse, Postfach

PLZ

Ort

Land

E-Mail Teilnehmer/in

E-Mail Kontaktperson

Telefon

Telefax

Funktion

Branche

Anzahl Mitarbeiter  bis 200  bis 1000  über 1000

Unterschrift

BBS JP 2021

# ADMINISTRATION

## Telefonische Beratung und Auskünfte

Gerne beraten wir Sie bei der Auswahl des richtigen Weiterbildungs-Angebots und stehen Ihnen unter Telefon +41 (0)43 499 40 20 hierfür zur Verfügung.

## Anmeldung

Füllen Sie die Anmeldekarte – auch als Download im Internet unter [www.bostonprograms.com](http://www.bostonprograms.com) erhältlich – aus und faxen oder senden Sie uns diese bitte zu.

Oder melden Sie sich per E-Mail oder Internet an.

Post: Boston Business School  
Kirchstrasse 3 · CH-8700 Küsnacht/Zürich  
Telefon: +41 (0)43 499 40 20  
Fax: +41 (0)43 499 40 21  
E-Mail: [info@bostonprograms.com](mailto:info@bostonprograms.com)  
Internet: [www.bostonprograms.com](http://www.bostonprograms.com)

## Bestätigung, Hotelreservation

Innerhalb weniger Tage erhalten Sie von uns die schriftliche Anmeldebestätigung mit Angaben zum Seminarort und zum Seminarhotel, sowie das Zimmerreservationsblatt, das Sie ausgefüllt an uns zurücksenden. Ihre Unterkunft buchen Sie anhand dieses Zimmerreservationsblattes. Sollte das Seminar bereits ausgebucht sein, informieren wir Sie unverzüglich.

## Umbuchung, Annullierung

Müssen Sie aus dringenden Gründen ein Seminar umbuchen, so ist dies bis 6 Wochen vor Seminarbeginn einmalig und gegen eine Gebühr von CHF 350.– / EUR 300.– möglich. Das Zahlungsziel ändert sich nicht. Die Gebühr für nicht besuchte Seminare oder Seminarteile verfällt, sofern keine Umbuchung vorgenommen wurde. Im Fall einer Angebotsveränderung unsererseits erfolgt die Umbuchung auf ein Seminar, das dem gebuchten möglichst ähnlich ist. Die Annullation einer Anmeldung ist bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos möglich. Bei Annullation bis 6 Wochen vor Seminarbeginn werden 40% der Seminargebühr fällig. Alternativ kann bis 7 Tage vor Seminarbeginn ein(e) Ersatzteilnehmer(in) gestellt werden. Die gesamte Seminargebühr ist zu entrichten, sofern der Rücktritt später als 6 Wochen vor Seminarbeginn erfolgt.

## Seminargebühr

Die Seminargebühr umfasst das Kurshonorar (ohne allfällige Mehrwertsteuer), ausführliche elektronische Seminarunterlagen sowie eine Teilnahmebestätigung bzw. ein Zertifikat über den Besuch des Kurses. Nicht inbegriffen sind Kosten für Unterkunft und Verpflegung sowie die ans Hotel zu entrichtende Tagespauschale. Die Seminargebühr kann in Schweizer Franken oder in Euro entrichtet werden.

## Hotel, Übernachtung, Tagespauschale

Unsere Veranstaltungen finden in Seminar-Zentren, meist Business-Hotels statt. Die Teilnehmenden übernachten im Seminarhotel oder in einer selbst gewählten Unterkunft. Die Übernachtungskosten sind in der Seminargebühr nicht enthalten. Die Hotels stellen den Teilnehmenden individuell Rechnung, die Hotelrechnung ist am letzten Seminartag beim Auschecken durch den Teilnehmenden zu bezahlen. Die Tagespauschale (inkl. Mittagessen) ist zusammen mit den sonstigen Aufwendungen wie Getränke u.a. vom Teilnehmer am letzten Seminartag direkt an das Hotel zu bezahlen, sofern sie nicht im Halbpension-Preis bereits inbegriffen ist. Die Tagespauschale der Seminarzentren Boston, Shanghai und St. Gallen wird durch die Boston Business School den Teilnehmern fakturiert und weitergeleitet. Details siehe Zimmerreservations-Blatt. Dies ermöglicht es, eine Unterkunft eigener Wahl zu buchen und vor allem auf Preisaktionen und günstige Angebote für Flug und Unterkunft der Reiseanbieter zurückzugreifen.

## Seminarzeiten

Unsere Seminare starten am ersten Tag um 10.00 Uhr und an den Folgetagen um 8.45 Uhr. Sie enden jeweils um ca. 18.00 Uhr, am letzten Tag um ca. 16.00 Uhr.

## Versicherung, Recht

Die Versicherung von Schäden aller Art wie z.B. Unfall, Krankheit, Haftpflicht, Diebstahl, Annullation etc. ist Sache des (der) Anmeldenden. Wir erbringen keine Versicherungsleistungen, jegliche Haftung unsererseits wird wegbedungen. Wir empfehlen den Abschluss einer Annulationsversicherung, welche Stornokosten wegen Krankheit und anderer Ereignisse abdeckt. Es gilt Schweizer Recht. Gerichtsstand ist Zürich. Alle früheren Angaben und Preise verlieren mit Erscheinen des neuen Prospekts ihre Gültigkeit.

Die vollständigen Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) finden Sie im Internet unter [www.bostonprograms.com/AGB](http://www.bostonprograms.com/AGB)