

Boston Strategie-Programm

Die strategischen Herausforderungen erkennen, die zukunftsweisenden Strategien erarbeiten und dank einer Hochleistungsorganisation in erstklassige Resultate überführen. 4+4 Tage.

KONZEPT

Über Erfolg oder Misserfolg im Geschäftsleben entscheiden Strategie, Struktur, Kultur, Umsetzungsstärke und Führungsqualitäten. Strategische Entscheidungen zielen immer auf die langfristige Sicherung der Zukunftsfähigkeit eines Unternehmens oder Unternehmensbereichs. Sie geben die Richtung vor. Zudem definieren sie über die vorgenommenen Weichenstellungen, auf welchem Weg die Unternehmensziele erreicht werden sollen. Doch selbst die beste Strategie und die intelligentesten Vorgaben nützen nichts, wenn bei der Implementierung Fehler gemacht werden. Was es dafür braucht, ist eine «Hochleistungsorganisation»; ein integriertes Konzept zur Leistungs- und Resultatoptimierung. Es braucht die Neudefinition von Prozessen und Strukturen; es braucht Digitalisierung von Geschäftsmodellen; es braucht einen internen Wettstreit der Kompetenzen; es braucht Sozialkompetenz und Change Management Fähigkeiten.

ZIELGRUPPE

- Geschäftsführer, Geschäftsbereichs- und Profit-Center-Leiter
- General Manager und Executives
- Leiter/innen grösserer Bereiche und Abteilungen
- Mitglieder der Geschäftsleitung und des Vorstands
- Verantwortliche für Business Units, Tochtergesellschaften und bedeutende Projekte
- Führungskräfte, die für eine CEO- oder Executive-Position vorgesehen sind

Angesprochen sind aber auch Spezialisten aus der Unternehmensplanung, Inhouse-Consultants und Unternehmensberater, die ihr Strategie-Instrumentarium noch weiter ausbauen möchten sowie Praktiker und Unternehmer, die ihre eigenen Strategien und Konzepte hinterfragen wollen.

AUFBAU

Teil 1: Erfolgreiche Zukunft dank Strategie (4 Tage)

Teil 2: Resultate dank Hochleistungsorganisation (4 Tage)

THEMENSCHWERPUNKTE

Strategisches Management als Navigationsinstrument für die Zukunft

Führungskräfte müssen auch in turbulenten Zeiten in Richtung Erfolg steuern. Erfolg hat viele Dimensionen: Unternehmenswert, Cash Flow, Shareholder Value, Rendite, Customer Value, Marktanteile, Kundenzufriedenheit, Leistungskultur, Innovationskraft, Arbeitszufriedenheit, Unternehmenskultur, Vertrauen. Erfolgreiches strategisches Management strebt danach, eine Balance zwischen kurzfristiger Ergebnisoptimierung und nachhaltigem Erfolg sicherzustellen. Dabei geht vor allem um eines: dauerhafte Rentabilität dank hohen Kundennutzens.

- Überlebensfähigkeit und gesunde Ertragsentwicklung: welche Voraussetzungen müssen gegeben sein?
- Wie läuft ein Strategieprozess ab?
- Der Umgang mit Komplexität als Bewährungsprobe für erfolgreiches Management

Strategische Ziele und Stossrichtungen

Keine Strategie ohne Ziele und strategische Leitplanken. Als Schnittstelle zwischen Wunsch und Machbarkeit definieren letztere den strategischen Korridor, in welchem sich die Unternehmensentwicklung vollziehen sollte. Hier gilt es, die Weichen zu stellen und die Zukunft aktiv zu gestalten.

- Die Zukunft erfinden: die Bedeutung von Visionen im Strategieprozess
- Wie werden aus Visionen konkrete Strategien?
- Aus Visionen motivierende Ziele ableiten

Moderne Strategie-Tools zu Beurteilung der strategischen Lage

Strategische Entscheidungen werden auf der Basis von Analysen, Studien und Einschätzungen getroffen. Sind diese falsch oder werden sie falsch interpretiert, sind notwendigerweise auch die getroffenen Entscheidungen falsch. Daher ist der kompetente Einsatz von Strategie-Tools so wichtig. Wir zeigen, wie man sie nutzt und welche Fallstricke es zu vermeiden gilt.

- Informationen als Basis strategischer Entscheidungen: Was ist wirklich wichtig?
- Der Blick in die Zukunft – immer auch ein Blick auf die eigenen Kompetenzen und Ressourcen
- Analyse-Tools: welche gibt es, was ist neu – und wie setzt man sie kompetent ein?

Das Spektrum strategischer Optionen

Das Spektrum möglicher strategischer Optionen ist breit: Expansion, Halten, Differenzierung, Spezialisierung, Nische, Kostenführerschaft, Wertschöpfungskette, Allianzen, Plattformstrategie, Zukauf, Fusion, Desinvestition, Virtualität, Internationalisierung – unzählige Optionen stehen zur Verfügung. Jede einzelne unterliegt speziellen Gesetzmässigkeiten und muss deshalb gut durchdacht werden.

- Strategisches Denken heisst Denken in Alternativen und Szenarien
- Realistische Einschätzung von Risiken und Investitionsbedarf

Strategische Entscheidungen

Strategische Entscheidungen bestimmen die Entwicklungsrichtung eines Unternehmens. Sie geben Ziele vor und stellen die Weichen für den Weg in die Zukunft.

- Was unterscheidet gute von schlechten Strategien?
- Entscheidungsprozesse und typische Fallstricke
- Plausibilitätschecks

Strategie-Implementierung

Je grösser, desto schwerfälliger – das gilt leider auch für viele Unternehmen. Allerdings haben auch viele kleinere Organisationen häufig Mühe damit, das, was entschieden worden ist, in die Praxis umzusetzen. Hier ist das Management gefordert: Wie können neue Strategien, neue Konzepte und neue Ideen tatsächlich realisiert werden?

- Wie überführt man Strategien gekonnt in konkrete Projekte?
- Die häufigsten Fehler bei der Strategieumsetzung

Die Hochleistungsorganisation

- Die resultat- und leistungsbezogene Unternehmensführung
- Der eigene Anspruch: World Class Company Ansatz
- Zukunftsfähigkeit durch Strukturgestaltung und Fähigkeitsentwicklung sichern

Dynamische Strukturen, effektive Prozesse

- Neugestaltung von Geschäftsprozessen
- Kernkompetenzen heute und morgen
- Wege zu Digital Readiness

Change Management

- Die Elemente erfolgreichen Change Managements
- Masterplan und Key Performance Indicators
- Der Schlüsselfaktor Sozialkompetenz
- Neue Führung: Was verändert sich an der Rolle des Managements in modernen Organisationen?

Daten

B0511	1. Teil:	01. – 04.02. 2021	Stuttgart
	2. Teil:	26. – 29.04. 2021	St. Gallen
B0521	1. Teil:	26. – 29.04. 2021	Zürich
	2. Teil:	05. – 08.07. 2021	Zürich
B0531	1. Teil:	23. – 26.08. 2021	Rottach-Egern
	2. Teil:	25. – 28.04. 2022	St. Gallen
B0512	1. Teil:	14. – 17.03. 2022	Stuttgart
	2. Teil:	25. – 28.04. 2022	St. Gallen

Seminardauer: **8 Tage**

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

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b05
oder mit Anmeldekarte hinten

Auf Wunsch können Sie den 1. Teil und 2. Teil individuell kombinieren: Zum Beispiel 1. Teil im Sommer und 2. Teil im Herbst oder Folgejahr.

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

Internet 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

Internet 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 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
Internet: 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