

Advanced Strategy, Business Development & Innovation

In Zukunft wird nur überleben, wer sich laufend neu erfindet und strategische Chancen nutzt. Viele Unternehmen tun sich aber mit Business Development und Innovationen schwer. Klassische Strategieansätze müssen deshalb überdacht und mit aktuellen Trends und zukünftigen Entwicklungen ergänzt werden. Dieses Seminar liefert Anleitung zum strategischen „outside the box“ Denken. 3 Tage.

KONZEPT

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? Mit welchen neuen Geschäftsansätzen können bestehende Kunden bereichert, neue hinzugewonnen und Wettbewerber abgewehrt werden? Ist die Art und Weise, wie wir heute unser Geschäft abgrenzen noch richtig? Wie bringt man Unternehmen in die nächste Umlaufbahn? Wie kann man Neues und Bewährtes in Einklang bringen? Wie macht man Mitarbeiter zu Motoren des Wandels und nicht zu Leidtragenden? Welche Rahmenbedingungen ermöglichen den fortgesetzten und offensiven Umgang mit den sich laufend neu ergebenden Chancen?

Das Seminar vermittelt Inspiration und Handlungsanleitungen für alle, denen der Status Quo nicht ausreicht.

ZIELGRUPPE

Teilnehmerinnen und Teilnehmer sind Leiter von Funktionsbereichen, Geschäftsführer und Vorstände, Produkt-, Prozess- und Segmentverantwortliche, Unternehmensgründer, Berater, erfahrene Vertreter von Berufsständen.

THEMEN

Advanced Strategy – Die neue Dynamik

- Aktuelle Trends und Tools aus der Strategie-Praxis
- Wenn etwas als Trend anerkannt wird, ist es bereits zu spät
- Von Konformität zu Individualität
- Neue Technologien, Digitalisierung und Geschäftsmodelle
- Warum Economies of Speed über den Erfolg bestimmen

Erfolgreiches Business Development

- Die Fesseln unternehmerischer Kreativität loswerden
- Alle Unternehmen beginnen als Start-ups. Wann und wie verlieren sie an Elan?
- Business Development in der Praxis
- Beitrag und Grenzen klassischer Managementtools
- Die Rolle der Stakeholder in Erneuerungsprozessen

Business Innovation und Disruption

- Market-Driven Strategies, Market-Driving Innovations
- Die Determinanten von Geschäftsmodellinnovation

- Wie Alptrawettbewerber etablierte Unternehmen bedrängen
- Das kundenzentrierte Modellieren von Geschäftsmodellen
- Disruptionen gezielt in Chancen umwandeln

Strategie und Geschäftsmodelle neu denken

- Innovative Strategieentwicklung, in kürzester Zeit zu neuen Strategieansätzen kommen
- Verständnis und Bewertung von Geschäftsmodellen
- Wie Plattformen, Ökosysteme und Vernetzung Implementierungsprozesse beschleunigen können

Erfolgreiche Umsetzung – Momentum aufrechterhalten

- Change Management als Erfolgsfaktor für Strategie-Implementierung und Business Development
- Die Never-Settle-for-Less-Matrix. Warum Kompromisse angreifbar machen.
- Organisation und Führung für eine neue Zeit

«Das Seminar vermittelt Rüstzeug und Methoden, die im eigenen Geschäftsbereich zur Generierung von Wachstum eingesetzt werden können.»

Roman Jaklitsch, Dräger Safety Asia PTE LTD

«Das beste Executive Strategie-Seminar, das ich je besucht habe. Statt Paralyse durch Analyse wird das out-of-the-box Denken angeregt!»

Alain Pittet, Congrex Schweiz AG

Daten

B1913	27.02. – 01.03. 2023	Zürich
B1923	26. – 28.06. 2023	Rottach-Egern
B1933	21. – 23.11. 2023	Zürich

Seminardauer: **3 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 3.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b19
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

ANMELDEKARTE

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 2023

ANMELDEKARTE

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 2023

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 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
E-Mail: info@bostonprograms.com
Internet: www.bostonprograms.com

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen elektronisch:
– die Bestätigung Ihrer Anmeldung mit Rechnung
– Informationen zu Ablauf, Hotel/Tagungszentrum und Anreise
– das Zimmerreservationsblatt für Ihre Hotelbuchung
Sollte das Seminar bereits ausgebucht sein, werden Sie unverzüglich davon unterrichtet.

Seminargebühr, Hotelkosten, Themen

In der Seminargebühr (zzgl. gesetzl. MwSt.) sind der Kursbesuch sowie umfassende Seminarunterlagen enthalten. Die Seminarunterlagen werden von den Teilnehmenden kurz vor dem Seminar aus unserem Downloadzentrum elektronisch heruntergeladen. Dazu senden wir ein Mail mit einem Link zum Download. Nicht in der Seminargebühr enthalten sind sämtliche Hotelleistungen wie Übernachtung, Frühstück, Verpflegung und Tagespauschale des Hotels bzw. Tagungszentrums. Diese müssen von den Teilnehmern/innen direkt dem Hotel bezahlt werden. Es steht den Teilnehmer/innen selbstverständlich frei, ausserhalb des Seminarhotels zu übernachten. In diesem Falle bezahlen Sie die vom Hotel/Tagungszentrum verlangte Tagespauschale direkt an das Hotel/Tagungszentrum. Das Kurshonorar wird nach erfolgter Anmeldung erhoben und ist spätestens 6 Wochen vor Seminarbeginn zu überweisen.

Kleinere Änderungen bei Themen, Themenabfolge und Referenten bleiben vorbehalten.

Kooperation, Fragebogen

Einige unserer Seminare werden in Kooperation mit anderen renommierten Institutionen durchgeführt, z.B. unserem Partner St. Gallen Business School. Der jeweilige Veranstaltungspartner erfasst am Ende des Seminars die Kundenzufriedenheit und leitet die Auswertung an den Kooperationspartner weiter.

Zertifikat

Über den Besuch des Kurses erhalten Sie ein Kurszertifikat, bei einem mehrteiligen Programm im Verlauf des letzten Programmteils.

Umbuchung, Verschiebung

Eine Umbuchung ist nur bis 6 Wochen vor Beginn des Seminars/Seminaranteiles einmalig möglich (Umbuchungsgebühr: CHF 350.–/EUR 350.–). Nicht besuchte Seminare und Seminaranteile verfallen.

Bei einer späteren Umbuchung verfällt die Seminargebühr. Alternativ kann die Buchung eines Ersatzteilnehmers bis spätestens 5 Arbeitstage vor Seminarbeginn erfolgen.

Bei einer Umbuchung kann es passieren, dass es ggf. zu allfälligen Programmänderungen/-anpassungen und -überschneidungen kommen kann. Daraus kann keine anteilige Rückerstattung der Seminargebühr abgeleitet werden.

Annulation, Rücktritt, Stornierung

Eine Annulation einer Anmeldung (Rücktritt oder Stornierung) ist bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos möglich. Bei einer Stornierung zwischen 3 Monaten und 6 Wochen vor Seminarbeginn werden 40% der Seminargebühr verrechnet.

Alternativ kann bis 5 Tage vor Seminarbeginn ein(e) Ersatzteilnehmer(in) gestellt werden, der Zielgruppenbeschreibung entsprechend.

Die volle Seminargebühr wird verrechnet, wenn die Stornierung weniger als 30 Werktage vor Seminarbeginn erfolgt.

Einzelne Seminare können aufgrund höherer Gewalt vom Veranstalter kurzfristig oder wegen Mangel an Teilnehmenden bis spätestens 10 Werktage vor Seminarstart annulliert werden, ohne dass dabei ein Schaden geltend gemacht werden kann.

Verschiebung bei Gefahrenlage, Pandemie

Für Pandemie bedingte Umbuchungen auf einen späteren Termin sind wir kulant: Wir verzichten auf eine neue Seminargebühr und auch auf die sonst anfallende Umbuchungsgebühr. Durch die erweiterte Umbuchungsoption entfällt die oben genannte «kostenlose Stornierung bis 3 Monate vor Seminarbeginn». Die Seminargebühr bleibt, sofern nicht schon bezahlt, mit der in der Rechnung genannten Valuta geschuldet.

Als Gefahrenlage gelten Ereignisse wie eine Epidemie, eine Pandemie, Katastrophen, gravierende politische oder gesellschaftliche Verwerfungen, die eine Gefahr für die Teilnehmenden darstellen, die aus vernünftiger Sicht durch eine Verschiebung vermieden werden soll.

Eine Verschiebung aus solchen Gründen berechtigt nicht zur Annulation des gebuchten Seminars oder Programms.

Versicherung, Haftung, Preisänderungen

Wir empfehlen, eine Annulationsversicherung bei Ihrer Versicherungsgesellschaft abzuschliessen, die Stornokosten wegen Krankheit und anderer Ereignisse abdeckt.

Ebenfalls sind weitere allfällige Schäden welche direkt oder indirekt in Verbindung mit dem Seminarbesuch gebracht werden könnten, sei es aus Unfall, Krankheit, Haftpflicht, Diebstahl, Annulation des Seminars durch den Veranstalter oder sei es durch Schäden aus der Anwendung des vermittelten Management-Wissens durch die Teilnehmer/innen bzw. die uns beauftragte Unternehmung selbst zu versichern oder abzudecken. Jegliche Haftung unsererseits wird wegbedungen.

Es gilt **Schweizer Recht, Gerichtsstand ist St. Gallen.**

Boston Business School (BBS) ist eine Institution der St. Gallen Business School AG, CH-9000 St. Gallen (SGBS). Für die Inanspruchnahme der Leistungen der BBS gelten daher die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGBs) der SGBS, die oben beschrieben wurden.

Mit dem Erscheinen eines neuen Prospektes verlieren jeweils alle früheren Angaben zu Inhalten, Bedingungen, Referenten und Preisen ihre Gültigkeit.

Unsere aktuellen Allgemeinen Geschäftsbedingungen entnehmen Sie unter: www.bostonprograms.com/agnb

Ausgabe JP 2023