

Strategie Exzellenz für Führungskräfte

Der Erfolg des Unternehmens und seiner Teilbereiche hängt von einigen wenigen, strategischen Entscheidungen ab. Dieses 4-tägige Seminar bietet neuestes Wissen, eine praxisnahe Gesamtsystematik, viele Praxisbeispiele, Erfahrungsaustausch, anwendbare Instrumente für das Strategische Management.

KONZEPT

Die Strategie – und nicht etwa Aktionismus und Emsigkeit im Tagesgeschäft – bestimmt über Erfolg oder Misserfolg der Unternehmung, ihrer Divisionen und Business Units. In dem 4-tägigen Seminar «Strategie Exzellenz für Führungskräfte» zeigen wir, worauf es ankommt, um strategisch in Richtung Erfolg zu steuern.

ZIELGRUPPE

Teilnehmer/innen dieses Seminars sind Führungskräfte, die strategische Impulse, neuestes Wissen zu Fragen des Strategischen Managements und eine praxisnahe Gesamtsystematik der modernen Strategielehre suchen. Dazu gehören:

- Entscheidungsträger aus Geschäftsleitung, Vorstand, Verwaltungs- und Aufsichtsrat
- Executives, die über strategische Weichenstellungen selbst entscheiden oder mitentscheiden
- Führungskräfte, die Strategievorschläge hinterfragen und auf ihre Plausibilität überprüfen
- Verantwortliche von Unternehmen, Geschäfts- oder Business Units, die vor kritischen Weichenstellungen stehen und Impulse für den richtigen Weg zur Zukunftsgestaltung suchen
- Führungskräfte, Manager, Berater und Spezialisten, die selbst strategische Analysen durchführen, Strategie-Meetings leiten oder strategische Konzepte erarbeiten
- Praktiker, die ihr Strategie-Wissen auffrischen wollen

NUTZEN

Der 4-tägige Executive Education Kurs vermittelt konzentriertes Strategie-Wissen mit dem Ziel, die Gesetzmäßigkeiten, Instrumente und Methoden des strategischen Managements in ihren Gesamtzusammenhängen zu verstehen und in praxisgerechte Aktionsprogramme zu überführen. Sie erhalten neuestes Know-how über die Entwicklung innovativer, wettbewerbsorientierter Strategien. Sie lernen Ihr Geschäft in einem wettbewerbsintensiven Umfeld zu positionieren und Programme zu lancieren, die Unternehmenswert, Rentabilität und Leistung optimieren. Sie werden Ihre eigenen strategischen Konzepte kritisch hinterfragen und mit neuen Impulsen für eine innovative Zukunftsgestaltung zurückkehren. Methoden, Konzepte, Instrumente und wirkungsvolle Orientierungshilfen werden anhand vieler Beispiele erläutert.

THEMEN

Die Gesamtsystematik des Strategischen Managements

Eine Strategie-Mode jagt die andere. Ein Strategie-Projekt folgt dem nächsten, kaum dass das erste begonnen und noch lange nicht umgesetzt ist. Tun wir nicht zu viel des Guten? Was ist «must have» und was nur «nice to have»? Es geht also um die richtige Dosis bezüglich neuer Strategieansätze. Wissenschaft und Management-Praxis bieten dazu viele Einsichten. Wir zeigen, welche diese sind, wie sie einzuordnen sind und wie sie sich in der Praxis bewähren.

- Aktuelle Strategie-Konzepte und Instrumente
- Strategische Gesetzmäßigkeiten
- Die Merkmale guter Strategien

Klärung der Ausgangslage und des strategischen Handlungsbedarfs

Wandel ist allgegenwärtig. Er zwingt das Management, die strategische Ausgangslage laufend zu überprüfen. Veränderungen sind rechtzeitig zu antizipieren, Gefahren für das eigene Geschäft müssen erkannt werden. Gleichzeitig werden auch neue Möglichkeiten und Chancen deutlich und sollten genutzt werden. Wichtig ist es daher Entscheidungsträger für strategischen Handlungsbedarf zu sensibilisieren.

- Die strategische Position heute
- Strategische Herausforderungen verstehen
- Die wichtigsten Analyse-Instrumente

Die Rolle des Geschäftsmodells im Strategischen Management

Das Geschäftsmodell beschreibt, wie das Unternehmen Gewinne erwirtschaftet. Gewinn auf der Basis von Kosten plus Marge zu berechnen, ist banal. Interessant ist es, die Marge am geschaffenen Nutzen zu orientieren. Klassische Business Cases vernebeln oft die Gewinnlogik von Geschäftsmodellen. Im Seminar wird vermittelt, wie Sie die relevanten Stellschrauben identifizieren und nutzen.

- Die Architektur der Wertschöpfung, die Gewinnlogik verstehen
- Das heutige Geschäftsmodell verbessern, neue Geschäftsideen entwickeln
- Innovative und digitale Geschäftsmodelle

Erfolgsversprechende Strategie-Optionen

Jahrzehntelange Beobachtung, Gespräche mit tausenden von Entscheidungsträgern und die Auswertung der relevanten Literatur zeigen: Unternehmen haben einige ‚Lieblingsstrategien‘. Diese werden bei einem hohen Prozentsatz aller Strategieprojekte zu strategischen Initiativen formuliert. Gleichzeitig befinden wir uns in einem Zeitalter, das durch Disruption, Globalisierung und Digitalisierung gekennzeichnet ist. Einige erfolgsversprechende Strategie-Optionen stellen wir Ihnen am Seminar vor, verknüpft mit Tipps für die Praxis: Wo liegen die Fallstricke der Umsetzung und was ist zu tun, damit sie erfolgreich implementiert werden.

- Strategische Optionen: Was funktioniert, was nicht?
- Klassische Wettbewerbsstrategien
- Wachstum auf Basis von Kernkompetenzen
- Revolutionäre Strategie-Ansätze auf Basis vom Kundennutzen

- Bewertung von Strategie-Optionen bezüglich Erfolgsträchtigkeit und Realisierungschance

Prozess der effektiven Strategie-Erarbeitung

Strategie-Projekte verlaufen oft im Sand, da ein sinnvolles Vorgehen fehlt. Daher lässt man häufig die Strategie von externen Beratern "machen". Wir zeigen, wie man Strategie-Prozesse erfolgreich durchführt und so die zentralen Weichen für eine erfolgreiche Zukunft stellt.

- Ein Strategie-Projekt designen, planen und durchführen
- Strategische Analyse, strategische Optionen
- Die zentralen Vorgaben zum Normativen Management und zu den obersten Zielen
- Die Unternehmensstrategie: Leitplanken und Weichenstellungen der Eigener und des Top Managements
- Die funktionalen Strategien: Marketingstrategie, Produktionsstrategie, Supply-Chain-Strategie, IT-Strategie, digitale Strategie, Vertriebs-Strategie, HR-Strategie, Finanz-Strategie u.a.
- Die Strategien für Divisionen, Sparten, Geschäftsfelder, Business Units
- Regionale Strategien: Für Länder, Verkaufsgebiete, Filialen
- Strategien für Stabsstellen, Querschnitts- und Unterstützungs-Funktionen
- Die vielen Teil-Strategien zu einem verständlichen Strategie-Gesamtsystem abstimmen und integrieren
- Präzise Strategien formulieren

Implementierung der Strategie, Veränderungsmanagement

Die Umsetzung neuer Strategien erfordert die Orientierung an Key Performance Indicators kombiniert mit einem effizienten Umsetzungscontrolling. Ebenso wichtig ist, dass die Mitarbeiter von der Sinnhaftigkeit anstehender Veränderung überzeugt, Umsetzungsbarrieren frühzeitig identifiziert und die Herzen der Beteiligten erreicht werden.

- Definition von Messkriterien für Veränderungserfolg
- Massnahmen- und Meilensteinplanung
- Strategisches Controlling

«Brillantes Seminar. Perfekte Konfiguration der Inhalte, Tiefe sowie Abfolge.»

Claudia Schmidt, VR Leasing AG

«Strategie auf sehr hohem Stand mit sehr guten «Tools» und hochinteressanten Diskussionen.»

M.K., Meleghy Automotive GmbH & Co. KG

«Perfekt und hat meine Erwartungen weit übertroffen.»

Sv. S., Berlin Hyp AG

Daten

SEMINARSPRACHE DEUTSCH

B4348	24. – 27.09. 2018	Luzern
B4358	05. – 08.11. 2018	Berlin
B4319	18. – 21.02. 2019	Stuttgart
B4329	08. – 11.04. 2019	Zürich
B4339	01. – 04.07. 2019	Köln
B4349	11. – 14.11. 2019	Zürich

Seminardauer: **4 Tage**

Seminargebühr: **EUR 4.500.– | CHF 4.900.–**

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b43
oder mit Anmeldekarte hinten

SEMINARSPRACHE ENGLISCH

B4358-E	16. – 19.10. 2018	Boston
B4368-E	17. – 20.12. 2018	Hamburg
B4319-E	11. – 14.02. 2019	Frankfurt
B4329-E	25. – 28.03. 2019	Flims
B4339-E	26. – 29.08. 2019	Luzern
B4349-E	22. – 25.10. 2019	Boston
B4359-E	02. – 05.12. 2019	Hamburg

Seminardauer: **4 Tage**

Seminargebühr: **EUR 4.500.– | CHF 4.900.–**

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b43
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 kontaktieren. Wir führen unsere Veranstaltungen weltweit durch.

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

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

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. 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 Annullierung einer Anmeldung ist bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos möglich. Bei Annullierung 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 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 Fort Myers 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 Annullationsversicherung, 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