

Wachstum mit neuen Geschäftsmodellen

Gekonntes strategisches Management versteht es, Wachstumseinbrüche oder sogar das vorzeitige Ende des Unternehmens zu verhindern. Aber es geht um noch mehr, die gewonnen Einsichten geben Wachstums- und Innovationsimpulse, die durch das passende Geschäftsmodell und Start-up Management tragfähig werden. 4 + 3 Tage.

KONZEPT

Jedes erfolgreiche Geschäftsmodell erreicht seine Grenzen. Ohne starke, neue strategische Impulse verliert das Unternehmen seine Wachstums-Dynamik. Vorerst helfen Optimierungs-Strategien, Ergebnisse und Rentabilität zu sichern. Aber wie lange? Was es zusätzlich zur Optimierung des bestehenden Geschäfts braucht, ist eine strategische Neupositionierung.

ZIELGRUPPE

Teilnehmende sind Leistungsträger, die ihre eigene Wachstums-Strategie überprüfen und wertvolle Impulse erhalten wollen.

- Führungskräfte mit Verantwortung für neue Geschäfts- und Wachstumsmöglichkeiten
- Führungs- und Fachkräfte aus Bereichen, die sich für Innovation, neue Geschäftsmodelle und Realisierung von Wachstum engagieren
- Verantwortliche für Märkte, Zielgruppen, Kundensegmente, Länder, Produkte und Produktlinien, Marken, Key Accounts
- Führungs- und Fachkräfte aus Bereichen, die massgeblich in Prozesse des Business Development involviert sind
- Umsatzverantwortliche aus Marketing, Verkauf und Vertrieb, die Neues im Markt einführen und entwickeln

AUFBAU

Dieses Strategie- und Wachstumsprogramm vermittelt wichtige Impulse, um Unternehmen, Geschäftsbereiche oder Business Units auf Kurs zu halten.

Es führt zu einer intensiven Beschäftigung mit der eigenen Strategie und Wachstums-Dynamik. Die Teilnehmenden lernen erfolgreiche Geschäftsmodelle zu hinterfragen und zu optimieren. Sie erlernen zugleich Techniken, um dank Start-up Management und einer strategischen Neupositionierung von Unternehmung, Geschäftsbereich, Business Unit oder Produkt/Service-/Marktsegment die Wachstums-Dynamik dauerhaft zu erhalten und ehrgeizige Wachstumsziele zu erreichen.

THEMEN

Wirkungsvolles Start-up Management und Business Development

- Die besten Ansätze für die Praxis
- Best Practices im Innovations-Management

Modernes strategisches Management

- Neue Ansätze der strategischen Führung
- Strategische Analysen
- Der Strategie-Prozess

Bestehende Geschäftsmodelle verstehen

- Im bestehenden Geschäftsmodell finden sich die Erfolgsrezepte der Vergangenheit
- Die Grundmuster des Geschäftsmodells müssen daher immer wieder von neuem hinterfragt werden

Die Wachstums-Dynamik verstehen

- Die Wachstumstreiber kennen
- Die Wachstums Potenziale identifizieren
- Grenzen des Wachstums im bestehenden Geschäftsmodell erkennen
- Wachstums-Potenziale nutzen

Neue Gewinnpotenziale finden

- Die Entwicklung alternativer wachstumstreibender Geschäftsmodelle
- Nutzung bestehender Kernkompetenzen für das Geschäft der Zukunft

Strategische Neupositionierung

- Die Veränderung der eigenen Geschäftsdefinition
- Neue Märkte dank neuem Kundennutzen
- Übertragung bestehender Kompetenz in neue Geschäfte
- Mit dem Geschäftsmodell der Zukunft zu Wachstum, Prosperität und Rentabilität

Daten

B5539	1. Teil:	08. – 11.07. 2019	Brunnen
	2. Teil:	21. – 23.10. 2019	Köln
B5549	1. Teil:	21. – 24.10. 2019	Zürich
	2. Teil:	18. – 20.02. 2020	Luzern
B5510	1. Teil:	20. – 23.01. 2020	München
	2. Teil:	18. – 20.02. 2020	Luzern
B5520	1. Teil:	20. – 23.01. 2020	München
	2. Teil:	22. – 24.06. 2020	Rottach-Egern

Seminardauer: **7 Tage**

Seminargebühr: **EUR 6.600.– | CHF 7.200.–**

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b55
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.

ANMELDE- KARTE

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 HJP 2018

ANMELDE- KARTE

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 HJP 2018

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