Strategien erfolgreich entwickeln

gestalten Sie die Zukunft Ihres Unternehmens

Wie wird die Welt wohl in 5 und wie in 10 Jahren sein? Welchen Platz wollen und welchen glauben Sie mit Ihrem Unternehmen darin einnehmen zu können? Was ist Ihre Mission? Was ist Ihre Vision? Welche Strategie führt Sie dorthin? Strategieentwicklung ist keine Geheimkunst, aber es braucht eine Methode. Wir vermitteln Ihnen im Seminar, wie Sie Ihre nachhaltigen Wettbewerbsvorteile erarbeiten bzw. halten und ausbauen können. Überlassen Sie den Erfolg des Unternehmens nicht dem Zufall.

Nutzen

Sie erhalten in den drei Tagen das Rüstzeug, wie Sie in Ihrem Unternehmen die Notwendigkeit für Veränderungen erkennen, den Prozess der Strategieentwicklung strukturieren und die Ausrichtung des Unternehmens gestalten können. Mit der richtigen Teambesetzung ist der Anfang gemacht. Der Prozess der Strategieentwicklung soll das Potenzial des eigenen Unternehmens entfalten, dazu werden ein Set an Analysewerkzeugen für die Auftraggebenden und Marktbedürfnisse, für die Wettbewerbs- und Umfeldanalyse und natürlich für die unternehmensinternen Analysen benötigt. Anhand von vielen Praxisbeispielen und Fallstudien mit Gruppenarbeit werden Sie die Methoden und Werkzeuge selbst erproben.

Inhalte

- Vision, Mission, Elemente der Strategie und die verschiedenen Strategietypen
- Die Markt-, Auftraggebende- und Trend-Analyse - Mega-Trends und Marktveränderung rechtzeitig erkennen
- Erfassen der Bedürfnisse der Auftraggebenden mit modernen Methoden
- Typen von Wettbewerbsstrategien und deren Risiken
- Die Wettbewerbsanalyse - die 7 Forces- und die PESTEL-Analyse
- Die Kernkompetenzanalyse, Beeinflussung von Ein- und Austrittsbarrieren
- Strategische Analyse-Werkzeuge wie Portfoliotechnik, Potenzialanalyse, SWOT-Analyse, Benchmarking, Organisations-Analyse
- Strategiebewertung, -implementierung, -kommunikation und –controlling
- Bestandteile eines Businessplans
- Das Business Model Canvas zur Beschreibung des Geschäftsmodells
- Der Strategieprozess, Projektvorgehen, Verknüpfung mit der operativen Planung
- Kernelemente der Strategieumsetzung

Teilnehmerkreis

Das Seminar richtet sich an

- Unternehmende, Geschäftsführer und Führungskräfte
- Leitungen und Mitarbeitende der strategischen und operativen Planung
- Mitarbeitende im Business Development
- Controller und Unternehmensberatende