

Strategisches Management Programm

Die Verfolgung einer Strategie ist Ihr Garant für den zukünftigen Unternehmenserfolg. Es gibt Werkzeuge und Methoden, die Ihnen und Ihren Bereichs- oder Abteilungsleitern helfen, Strategien auf den Prüfstand zu stellen, Strategien neu zu entwickeln und ihre Umsetzung sicherzustellen. Sie gewinnen Klarheit über die Positionierung im Wettbewerb, sorgen für strategischen Mehrwert, erschließen systematisch neue Märkte und Zielgruppen und sorgen für motivierte zielorientierte Mitarbeiter. Steigern Sie Ihre strategischen Managementkompetenzen und entwickeln Sie die Roadmap zur konkreten Unternehmensausrichtung, um Kunden und Mitarbeiter zu begeistern und den Unternehmens-, Bereichs- oder Abteilungserfolg langfristig zu sichern.

Als Inhouse-Konzept vereint das Modulare Strategische Management Programm die konkrete Analyse Ihrer Unternehmens- und Bereichsstrategie. Gemeinsam analysieren Sie mit dem Trainer/Berater Ihre aktuelle und zukünftige Wettbewerbssituation, entwickeln neue, moderne, innovative Strategien und setzen diese zeitnah in Ihrem Unternehmen um und messen Ihren Erfolg.



Format	Inhalt	Dauer
Konzeptions-Workshop	<p>Der Konzeptionsworkshop dient dem Zweck, den Status-Quo im Strategischen Management in Ihrem Unternehmen/ Unternehmensbereich zu bestimmen und Gemeinsam mit dem Trainer die Ziele festzulegen.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Hat Ihr Unternehmen/ Unternehmensbereich eine Strategie? ▶ Passt die Strategie zu den langfrist Zielen (Vision) des Unternehmens? ▶ Werden die strategischen Ziele erreicht? Und wenn nicht, was sind die Ursachen? ▶ Ist Ihr Unternehmen/ Unternehmensbereich aktuell hinreichend erfolgreich? Ist dieser Erfolg mittel- und langfristig strategisch gesichert? ▶ Gibt es signifikante Veränderungen innerhalb oder außerhalb des Unternehmens auf die Sie strategisch reagieren müssen? ▶ Denken Ihre Führungskräfte und Mitarbeiter strategisch? Orientieren sich die Mitarbeiterziele an den strategischen Zielen? Sind Ihre Mitarbeiter motiviert die Unternehmensziele zu erreichen? 	1 Tag
Strategische Analyse	<p>Jede erfolgreiche Strategie basiert zunächst auf einer fundierten Umfeldanalyse. Der Trainer/Berater erarbeitet mit Ihnen die Chancen und Risiken die Ihr Unternehmensumfeld bereithält.</p> <p>Anschließend wird gemeinsam analysiert. Welche Stärken haben Sie, welche Schwächen? Was Sind Ihre Kernkompetenzen und wie entwickeln sich diese? Der Trainer/Berater moderiert den Analyseprozess. Er verfügt über die für Sie richtigen Analysewerkzeuge und bringt die „Dinge auf den Punkt“</p>	ab 1 Tag
Strategie Entwicklung & Auswahl	<p>Die Basis für die Strategieauswahl ist die strategische Analyse. Bereichert durch aktuelle und innovative Strategiekonzepte (z.B. Blue-Ocean Strategy, Open Innovation und Geschäftsmodellentwicklung), können jetzt nachhaltige und erfolgreiche Strategien bestimmt, diskutiert und final ausgewählt werden. Der Trainer/Berater hinterfragt, moderiert und gibt den richtigen Methoden-</p>	ab 1 Tag

Format	Inhalt	Dauer
	Input. <ul style="list-style-type: none"> ▶ Erarbeitung vielfältiger Strategischer Optionen ▶ Bewertung und Auswahl Strategischer Optionen 	
Strategie Implementierung und Change	Jede Strategie ist nur so gut wie ihre Umsetzung. Es gilt die erwählte Strategie verständlich zu formulieren und an die Mitarbeiter zu kommunizieren. Strategische Kennzahlen geben Auskunft, ob strategische Ziele erreicht werden, sie sind die Basis für Zielvereinbarungsgespräche und variable Gehaltsbestandteile. <ul style="list-style-type: none"> ▶ Dokumentation und Zusammenfassung der Strategie in einem Verständlichen und fokussierten Dokument ▶ Kommunikation der Strategie an alle Mitarbeiterebenen ▶ Implementierung von strategischen Zielen und Kennzahlen in die Ziele der Mitarbeiter ▶ Initiierung von notwendigem Change, Motivation der Mitarbeiter und Sicherung ihrer Unterstützung. 	ab 1 Tag