

STRATEGISCHES MANAGEMENT FÜR JUNIORS

Dauer: 4 Tage

Das Handwerk des Strategischen Managements muss gelernt werden. Bereits als junge Führungskraft sollten Sie die Gesetzmässigkeiten, die Instrumente und den Praxiseinsatz des Strategischen Managements erlernen, denn:

- Nur wer die Kerngedanken einer Strategie versteht, kann seinen eigenen Beitrag zur Umsetzung leisten.
- Nur wer die von oben vorgegebenen Konzepte und Ziele ganzheitlich erkennt, kann das eigene Team oder Kollegen dafür motivieren und für gemeinsamen Erfolg begeistern.
- Nur wer gelernt hat, strategische Analysen durchzuführen und präzise Geschäftsstrategien zu erarbeiten, kann qualifizierte Entscheidungsanträge für eigene Geschäfte, Produkte, Kundensegmente, Länder oder strategische Projekte ausarbeiten und vorstellen.

In diesem 4-tägigen Seminar lernen jüngere Führungskräfte und Spezialisten aus allen Bereichen die praxisbezogenen Instrumente und Gesetzmässigkeiten eines wirkungsvollen strategischen und markt-bezogenen Managements.

TEILNEHMERINNEN/ TEILNEHMER

- Jüngere Führungskräfte, die vorgegebene Strategien noch wirkungsvoller umsetzen wollen.
- Spezialisten und Nachwuchskräfte, die sich für eine höhere Aufgabe vorbereiten wollen, in der Kenntnisse des strategischen und kundenfokussierten Denkens vorausgesetzt werden.
- Junior Manager, die selbst Strategien erarbeiten werden.
- Förderungswürdige Nachwuchskräfte aus allen Bereichen, die Kompetenz in Strategiefragen zu ihrem persönlichen Fähigkeitsportfolio hinzufügen wollen.

LERNZIELE

- Welches sind die Aufgaben und Resultate eines guten Managers?
- Was heisst «Zukunftssicherung dank Strategie»?
- Wie werden Marktlücken erkannt und Marktchancen geortet?
- Wie entsteht eine chancenreiche Geschäftsidee?
- Wie wird aus einer Geschäftsidee ein greifbares Geschäftsmodell?

- Welche strategischen Gesetzmässigkeiten sind zu beachten?
- Was beinhaltet eine strategische Analyse?
- Wie werden strategische Optionen entwickelt und bewertet?
- Wie wird eine Geschäftsstrategie formuliert und bewertet?
- Wie werden aus Kernkompetenzen neue Geschäfte geformt?
- Wie kann die Geschäftsstrategie ins Marketing überführt werden?
- Was braucht es, um Markterfolg zu ernten?
- Wie wird eine erfolgversprechende Markterfolgs-Konzeption erstellt?
- Wie werden wirkungsvolle Verkaufsprozesse gestaltet?
- Wie wird der Erfolg am Verkaufspunkt gesteuert?
- Wie nutze ich Cockpits als Führungsinstrument?

Das Seminar ist sehr strukturiert aufgebaut. Anschauliche Beispiele und wertvolle Instrumente erlauben es, das Wissen sofort anzuwenden. Vorkenntnisse sind daher nicht notwendig.

SEMINARDATEN

2442	07.–10.11.2022 Davos
2413	16.–19.01.2023 Horn/St. Gallen
2403	13.–16.03.2023 Wildhaus
2423	08.–11.05.2023 Luzern
2433	04.–07.09.2023 St. Gallen
2443	06.–09.11.2023 Wildhaus

Seminargebühr

CHF 3900.–*

(zzgl. 7.7% MWST)**

* Rechnungsstellung in EUR möglich (abhängig vom aktuellen Tageskurs).

** länderspezifische MWST für Seminare ausserhalb der Schweiz.

ST. GALLEN ONLINE

Seminar im Live-Online Format:
www.sgeo.ch/de/24