

# 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 Gesetzmä-

ssigkeiten 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

2429	01.–04.04.2019 Luzern
2439	16.–19.09.2019 Luzern
2449	04.–07.11.2019 Brunnen
2410	20.–23.01.2020 Flims
2410-DE	09.–12.03.2020 Öhningen, DE
2420	04.–07.05.2020 Luzern

## Seminargebühr

CHF 3500.–\*

(zzgl. 7.7% MWST)\*\*

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

\*\* länderspezifische MWST für Seminare ausserhalb der Schweiz.