



Produktblatt

Strategische Unternehmensführung

Prozessorientiertes Training



Winfried Kempfle Marketing Services – Portfolio

Motto: „Kompetenz schafft Effizienz !“



Services und Tools für Strategieplanung und Strategisches Marketing von Industrie- und Technologieunternehmen

www.strategie-und-planung.de

Strategische Unternehmensführung Trainingskonzept

Ziele des Trainings

- ◆ Die Teilnehmer kennen die grundsätzlichen Aufgaben bei der Entwicklung der Unternehmensstrategie
- ◆ Die Teilnehmer können den Prozess der Strategieentwicklung effizient gestalten und steuern
- ◆ Die Teilnehmer lernen die Anwendung nützlicher Methoden und Instrumente der Strategieanalyse
- ◆ Die Teilnehmer können strategische Ziele definieren und effektive Unternehmensstrategien ableiten
- ◆ Die Teilnehmer lernen Techniken für Marktprognosen und können die Attraktivität von Märkten beurteilen
- ◆ Die Teilnehmer wissen, welche Werkzeuge sie für strategische Wettbewerbsanalysen einsetzen können
- ◆ Die Teilnehmer lernen die Erschließung und Nutzung von Informations- und Datenquellen für Zwecke der Markt- und Wettbewerbsanalyse
- ◆ Die Teilnehmer wissen, wie strategische Maßnahmen zur Umsetzung der Geschäftsstrategie geplant werden
- ◆ Die Teilnehmer verstehen die Funktion der Balanced Scorecard als Instrument der Geschäftssteuerung
- ◆ Die Teilnehmer können eine Balanced Scorecard zum Zwecke des strategischen Controllings anwenden

An wen wendet sich das Training?

- ◆ Unternehmer
- ◆ Geschäftsführer
- ◆ Geschäftsfeldverantwortliche
- ◆ Strategieverantwortliche
- ◆ Business Development Manager
- ◆ Produkt- und Marketing-Manager
- ◆ Fach- und Führungskräfte in Vertrieb und Service
- ◆ Geschäftsplaner

Dauer: 3 Tage (Standardtraining)

Preis: 3.950 Euro (Veranstaltung)

*(Hinweis:
Dauer und Preis können auf Basis kundenindividueller
Wünsche flexibel angepasst werden)*

Strategische Unternehmensführung

Trainingsinhalte

Programm Tag 1 – Strategieentwicklung

Der Strategieentwicklungsprozess

- Kernelemente der Unternehmensstrategieentwicklung
- Aufgaben und Inhalte eines Geschäftsplans

Projektmanagement in der Strategieentwicklung

- Phasen und Meilensteine im Strategieprozess
- Anwendung von Methoden der Projektplanung

Wichtige Instrumente der Strategieanalyse

- Branchenstrukturanalyse
- SWOT-Analyse
- Das Konzept der Erfahrungskurven
- Lebenszyklus-Analysen
- Strukturanalysen des Geschäfts
- Portfolioanalysen

Effektive Planung der Unternehmensstrategie

- Normstrategien und strategische Handlungsoptionen
- Definition und Formulierung der strategischen Ziele
- Das strategische Zielsystem: Ziele-Treiber-Baum
- Entwicklung wirksamer Unternehmensstrategien

Programm Tag 2 – Markt & Wettbewerb

Marktforschung und Marktprognosen

- Analyse von Markttrends und Markttreibern
- Strategische Marktsegmentierung
- Prognosen der Markt-, Mengen- und Preisentwicklung
- Marktmodelle für bedarfsgerechte Marktdaten

Beurteilung der Marktattraktivität

- Strukturanalysen der Märkte
- Bewertung ausgewählter Marktattraktivitätskriterien

Strategische Wettbewerbsanalysen

- Branchen- bzw. Industrieanalysen
- Strategische Wettbewerbsvergleiche
- Performance-Analysen und -Vergleiche
- Marktanteils-Analysen und -Vergleiche
- Erstellung von Wettbewerberprofilen

Informations- und Datenbeschaffung

- Markt- und Wettbewerbsanalysen als Regelprozess
- Erschließung und Auswahl geeigneter Quellen
- Methoden der Primär- und Sekundär-Marktforschung
- Recherchen zum Wettbewerb

Strategische Unternehmensführung

Trainingsinhalte und -methoden

Programm Tag 3 – Geschäftssteuerung

Projektmanagement bei der Strategieumsetzung

- Planung der strategischen Maßnahmen
- Projektcontrolling bei der Strategieumsetzung
- Anwendung des Risikomanagements

Die Balanced Scorecard (BSC) als Managementsystem

- Controlling-Instrumente zur Geschäftssteuerung
- Das Konzept der Balanced Scorecard - mehr als ein Kennzahlensystem
- Die Perspektiven der Balanced Scorecard
- Key Performance Indikatoren (KPI)

Entwicklung einer Balanced Scorecard (BSC)

- Ermittlung und Auswahl geeigneter Messgrößen
- Definition der KPI und Bestimmung der Zielwerte

Geschäftssteuerung mit der Balanced Scorecard

- Berichtsformate für die KPI
- Berichtsformate für BSC-Gesamtstatus („Cockpit“)
- Management-Reviews der Balanced Scorecard
- BSC als Führungs- und Kommunikationsinstrument

Angewandte Trainingsmethoden

- ◆ Präsentationen
- ◆ Diskussionen
- ◆ Workshops
- ◆ Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmern
- ◆ Feedbackgespräche
- ◆ Anwendungsbeispiele und Tipps aus der Praxis

Fakultative Erweiterung zum Eventinar

- ◆ Eventinar = Seminar + Event (Integration einer additiven intensiven Lern- und Erlebniskomponente)
- ◆ Event: Veranstaltung mit einem sehr einprägsamen Erlebniswert, bei der die Teilnehmer etwas wirklich Neues und Spannendes erfahren und erlernen
- ◆ Z.B.: Für die Teilnehmer neue Techniken, Wissensgebiete oder Herausforderungen, die im persönlichen o. betrieblichen Alltag von hohem Nutzen sein können
- ◆ Nicht: Incentive- oder Gruppenbildungs-Maßnahme !
- ◆ Dauer: ein halber Tag, am Nachmittag von Tag 2

Winfried Kempfle Marketing Services – Dienstleistungen

Strategieplanung

- Strategieanalysen
- Standortbestimmung
- Strategieprojekte
- Strategische Planungssysteme
- Strategisches Controlling



Marktanalyse

- Markttrends
- Marktsegmentierung
- Marktstruktur
- Marktmodelle & Marktdatenbank
- Marktprognosen
- Marktanteilsanalyse



Wettbewerbsanalyse

- Industrieanalysen
- Firmenprofile
- Produktvergleiche
- Competitive Attack-Programme
- Wettbewerber-Marktanteile
- Competitive Intelligence-Prozesse



Online Marketing

- Website-Konzeption
- Web-Check & -Optimierung
- Online Marketing-Kampagnen
- Webcontrolling



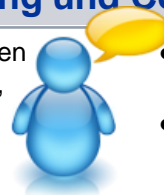
Projektmanagement

- Projektinitialisierung
- Projektplanung
- Projektbegleitung
- Projektcontrolling
- Projektreviews
- Einführung PM-Methodik



Training und Coaching

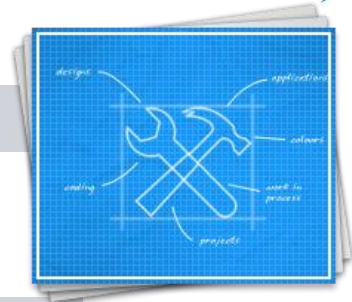
- Standard- und kundenindividuelle Schulungen
 - zu Strategieplanung & Strategiecontrolling,
 - zu Marktanalysen,
 - zu Wettbewerbsanalysen,
 - zum Projektmanagement
- Individuelle Begleitung von Führungskräften, Projektleitern, Mitarbeitern und Projektteams
- Moderation von Team-Meetings



Professionelle Präsentationen

- Kunden-Präsentationen
- Präsentationen für Geschäftsführung
- Präsentationen für Projektmeetings

Winfried Kempfle Marketing Services – Strategietools



Tools beinhalten ... für

Formatvorlagen ◆ Blueprints ◆ Beispiele ◆ Hilfsmittel ◆
Powerpoint-Charts ◆ Excel-Sheets

Strategieplanung

- Branchenstrukturanalyse
- SWOT-Analyse
- ABC-Analysen
- Erfahrungskurven
- Lebenszyklusanalysen
- Portfolioanalysen
- Business-Markt-Mix
- Kundenstruktur
- Produkt-Markt-Matrix
- Balanced Scorecards
- Risikoanalyse

Marktanalyse

- Markttrends
- Marktsegmentierung
- Marktmodelle
- Marktprognosen
- Marktsplits
- Technologiesplits
- Preisentwicklung
- Vertriebskanalstruktur
- Marktattraktivität
- Marktanteile statisch
- Marktanteile dynamisch

Wettbewerbsanalyse

- Industrieanalysen
- Wettbewerbsvergleiche
- Performancevergleiche
- Produktvergleiche
- Marktanteilsvergleiche
- Wettbewerberprofile
Einseiter / Standard-Profile
- Quick Reference Guides
- Battlecards
- Marketing-Kampagnen
- Positionspapiere

Was Winfried Kempfle Marketing Services von anderen Consultants abhebt:



Einzigartiges Beratungskonzept

- **Tool-gestützte Beratung:**
30+ bewährte Strategietools liefern erprobte Formate besonders für die Strategieanalyse.
- **Prozess-geleitete Beratung:**
Standard-Strategieprozess gibt alle wichtigen Aufgaben vor und beschleunigt und erleichtert somit die Strategieentwicklung enorm.
- **Stringentes Projektmanagement:**
Systematische Planung und wirkungsvolle Projektsteuerung gewährleisten die Erreichung der strategischen Ziele.
- **Standard-Servicepakete:**
25+ wohldefinierte Beratungsleistungen decken die komplette Bandbreite des strategischen Marketings ab.

Vorteile für Kunden



- **Hohe Effizienz und zeitsparendes Vorgehen**
insbesondere bei Projektplanung und Strategieanalyse.
- **Entwicklung wirksamer Strategien,**
die auf optimale Marktpositionierung und Wettbewerbsvorteile abzielen.
- **Nachhaltige Stärkung**
der Wettbewerbsfähigkeit und Ertragskraft.
- **Optimierte Beratung**
vor allem für Belange mittlerer und größerer Industrie- und Technologieunternehmen.
- **Unterstützung der Unternehmensfunktionen**
Strategie, Business Development, Marketing, Produktmanagement

Bestellung

Bei Interesse an diesem Trainingsangebot nehmen Sie bitte Kontakt zu mir auf.
Nutzen Sie hierfür bitte eine der folgenden Möglichkeiten:

Winfried Kempfle Marketing Services

Thanner Strasse 39
83607 Holzkirchen

Telefon: +49 1525 - 31 82 499
Fax: +49 8024 - 99 34 11

E-Mail: services@strategie-und-planung.de

Kontaktformular: www.strategie-und-planung.de/kontakt.html