



Produktblatt

Der Geschäftsplaner

Funktionsorientiertes 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

Der Geschäftsplaner Trainingskonzept

Ziele des Trainings

- ◆ Die Teilnehmer kennen die grundsätzlichen Aufgaben bei der Entwicklung der Geschäftsstrategie und die wesentlichen Inhalte des Geschäftsplans
- ◆ Die Teilnehmer verstehen Funktion und Aufgaben des Geschäftsplaners und Anforderungen an die Position
- ◆ Die Teilnehmer lernen die Anwendung nützlicher Methoden und Werkzeuge der Strategieanalyse
- ◆ Die Teilnehmer wissen, welche Instrumente sie für Markt- und Wettbewerbsanalysen einsetzen können
- ◆ Die Teilnehmer können Daten und Informationen für Zwecke der Markt- /Wettbewerbsanalyse beschaffen
- ◆ Die Teilnehmer lernen, wie sie aus den verschiedenen Analysen strategische Handlungsoptionen ableiten und strategische Ziele definieren können
- ◆ Die Teilnehmer können effektive Geschäftsstrategien zur Realisierung der strategischen Ziele entwickeln
- ◆ Die Teilnehmer wissen, wie strategische Maßnahmen zur Umsetzung der Geschäftsstrategie geplant werden
- ◆ Die Teilnehmer kennen verschiedene Instrumente der Geschäftssteuerung und wissen, wie sie diese zum Controlling der Strategieumsetzung anwenden können

An wen wendet sich das Training?

- ◆ Geschäftsplaner
- ◆ Business Development Manager
- ◆ Fach- und Führungskräfte in Strategieabteilungen

Angewandte Trainingsmethoden

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

Dauer: 2 Tage (Standardtraining)

Preis: 2.950 Euro (Veranstaltung)

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

Der Geschäftsplaner

Trainingsinhalte

Programm Tag 1 – Strategieanalysen

Geschäftsplanung im Unternehmen

- Kernelemente der Strategieentwicklung
- Aufgaben und Inhalte eines Geschäftsplans
- Phasen und Meilensteine im Strategieprozess

Funktion und Aufgaben des Geschäftsplaners

- Hauptaufgaben des Geschäftsplaners
- Organisatorische Verankerung und Schnittstellen
- Anforderungen an den Geschäftsplaner

Wichtige Instrumente der Strategieanalyse

- Branchenstrukturanalyse
- SWOT-Analyse
- Erfahrungskurven und Lebenszyklus-Analysen
- Strukturanalysen des Geschäfts
- Portfolioanalysen

Wichtige Instrumente der Marktanalyse

- Analyse von Markttrends und Markttreibern
- Strategische Markt- und Kundensegmentierung
- Prognosen der Markt-, Mengen- und Preisentwicklung
- Bewertung der Marktattraktivität

Programm Tag 2 – Planung & Controlling

Wichtige Instrumente der Wettbewerbsanalyse

- Branchen- bzw. Industrieanalysen
- Strategische Wettbewerbsvergleiche
- Produkt-Analysen und -Vergleiche

Informations- und Datenbeschaffung

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

Effektive Planung der Geschäftsstrategie

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

Wirksame Steuerung der Strategieumsetzung

- Controlling-Systeme zur Geschäftssteuerung
- Projektcontrolling bei der Strategieumsetzung
- Anwendung des Risikomanagements

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

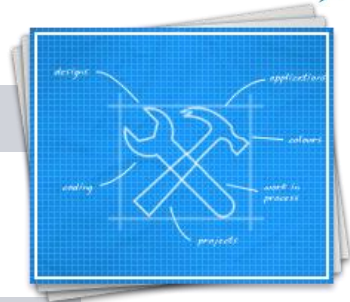
- Standard- und kundenindividuelle Schulungen
 - zu Strategieplanung & Strategiecontrolling,
 - zu Marktanalysen,
 - zu Wettbewerbsanalysen,
 - zum Projektmanagement
- Individuelle Begleitung von Führungskräften, Projektleitern, Mitarbeitern und Projektteams
- Moderation von Team-Meetings



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