

Strategie Audit:

Die eigene Strategie überprüfen

Inhouse Durchführung

Seminarnummer: INH202

Dauer: 2 Tage, nur firmenspezifisch

Ort, Termin: zu vereinbaren

Sprache: wahlweise Deutsch oder Englisch

Projektanfrage: Bitte verlangen Sie ein massgeschneidertes Angebot für ein firmenspezifisches Projekt unter: www.sgbs.ch/inh202

Beratung und Infos:

Telefon: +41 71 225 40 80

Mail: inhouse@sgbs.ch

Aufbau

2-tägiges massgeschneidertes, firmenspezifisches Seminar mit dem Ziel, Instrumente und Techniken zur Analyse des strategischen Handlungsbedarfs zu erlernen. Besonders geeignet für Unternehmen, die schon lange erfolgsgewohnt sind und nun die Sinne für allfällige Veränderungen schärfen wollen. Oder für Führungskräfte aus Firmen, die zwingend eine Kurskorrektur vornehmen müssen, jedoch noch nicht genau wissen, welcher Weg der richtige ist. Das Seminar kann nur firmenindividuell gebucht werden.

Konzept

Geht es einer Unternehmung schon seit langem sehr gut, breitet sich zunehmend ein Gefühl der Unantastbarkeit aus. Es droht die Gefahr der Selbstzufriedenheit. Die Einstellung, es könne ja nichts passieren und es genüge, weiter zu machen wie bisher. Zudem wird, wer lange erfolgreich war, unantastbar. Wer würde es wagen, Kritik zu üben und Kurskorrektur zu fordern, wo doch der Erfolg immer Recht gibt?

Themen

Wachsam bleiben trotz Erfolg

- Was tun, wenn lang andauernder Erfolg träge macht?
- Worst Case-Szenarien zur Sensibilisierung
- Strategische Frühwarnung

Diskontinuitäten als Gefahr

- Wirklich gefährliche Veränderungen
- Trendbrüche antizipieren
- Das Prinzip der «schöpferischen Zerstörung»
- Paradigmenwechsel einer Branche
- Die Spielregeln der Vergangenheit
- Die Erfolgsfaktoren der Zukunft
- Auch Branchen haben einen Lebenszyklus
- Vom Branchenwachstum zu Hyperwettbewerb
- Wenn kurzfristige Konjunkturschwankungen den Paradigmenwechsel einer Branche verschleiern

Wenn Geschäftsmodelle obsolet werden

- Was tun, wenn die Rezepte der Vergangenheit nicht mehr greifen?
- Wie neue Geschäftsmodelle die alten bedrängen
- Was wäre, wenn wir 30% oder mehr unseres Umsatzes verlieren würden?

Verdrängen und Kannibalisieren

- Wie Verdrängungsprozesse sich ausbreiten
- Kannibalisierung: Sollen wir uns selbst verdrängen?

Stärken verstärken

- Welche Stärken wird es in Zukunft noch brauchen?
- Wie diese noch wirkungsvoller umsetzen?

Strategie Audit: Die Instrumente

- Welche Instrumente und Methoden sollten beim Strategie Audit zum Einsatz kommen?
- Anwendung und Praxisbeispiele

Inhouse-Anfrage

Planen Sie eine firmenspezifisches Seminar? Ein massgeschneidertes Management Programm? Brauchen Sie einen engagierten Partner für Management Development oder Talententwicklung? Oder geht es darum, die Kompetenz unserer Business School für einen Workshop mit Vorständen, Geschäftsführern und Executives zu nutzen? Oder unsere

Consultants dafür einzusetzen, Ihre zentrale Welt-Strategie in 100 Ländern gemeinsam mit dem lokalen Management umzusetzen: Vom 1-Tages-Workshop bis zum mehrjährigen Projekt:

Die St. Gallen Business School ist Ihr Partner für anspruchsvolle firmenspezifische Projekte. Lokal. National. Global.

Wir sind für Sie da!



Christian Abegglen
Dr. oec. HSG
Präsident des Verwaltungsrates der St. Galler Business School



Andreas Rippberger
Dipl. Betr.-Wirt.
Director Consulting
Spezialist für Strategie und Umsetzung



Markus Müllner
Dr. oec. HSG
Director Corporate Programs
Spezialist für Führung 4.0 und Strategie



Robert Neumann
ao. Univ. Prof. Dr.
Wissenschaftliche Leitung
MBA-Studiengänge der St. Galler Business School

Inhouse Anfrage

Wir sind an einer Zusammenarbeit mit der St. Gallen Business School im Bereich eines firmenspezifischen Projekts interessiert und bitten um Ihre Kontaktaufnahme.
Anfrageformular im Internet: www.sgbs.ch/inhouse-anfrage

Angaben zur Durchführung

Programm

Hierarchische Stufe/Funktionen der Teilnehmer

Nummer

Gewünschter Durchführungszeitraum

Gewünschte Seminarsprache

Voraussichtliche Anzahl Teilnehmende

Angaben zur Kontaktperson

Firma

Anzahl Beschäftigte

Anrede

Strasse, Nummer

Vorname

PLZ

Name

Ort

Titel (nur wenn gewünscht)

Land

Abteilung

E-Mail Kontaktperson

Funktion

Telefon Kontaktperson

Was sagen unsere Kunden?

«Besonders hervorheben möchte ich dabei die konsequente Ausrichtung der Lehrmethoden an der Selbstbefähigung der Seminarteilnehmer.»



WITTENSTEIN

Dr. Manfred Wittenstein



«Die Trainings wurden inhaltlich sehr praxisnah gestaltet, darüber hinaus sind firmeninterne Inhalte mit eingeflossen. Daraus entstand ein hoher Umsetzungstransfer, der anhält.»



Annette Lampe, Verantwortliche für die Durchführung des Management Development Programmes bei ALTANA Chemie AG



«Yes, excellent. In all cases, we had a very good mix of pragmatic people who possessed both good theoretical background and solid real world experience.»



Robert Crooker,
Senior Vice President Product Strategy
Heidelberg Druckmaschinen AG



«Insgesamt erzielten wir sehr gute Ergebnisse, die sich in überdurchschnittlichen Feedback-Werten widerspiegeln aber auch an der intensiven Nachfrage seitens der Mitarbeiter.»



Andrea Fichtelmann,
Field Readiness Managerin BMO
Microsoft Deutschland GmbH

