

Entrepreneurship & Start-up-Management

Inhouse Durchführung

Seminarnummer: INH253

Dauer: 8 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/inh253

Beratung und Infos:

Telefon: +41 71 225 40 80

Mail: inhouse@sgbs.ch

Zielgruppe

1. Führungskräfte, die selbst Programme für Innovation, Unternehmertum und digitale Start-up's lancieren wollen oder für diese bereits zuständig sind
2. Spezialisten, Fach- und Führungskräfte
3. Leistungsträger aus den Bereichen Neugeschäft-Entwicklung, Produkt-, Markt- und Kundenmanagement
4. Führungskräfte, die neues Wachstum und neuen Wertbeitrag dank Start-up's und neuen Geschäftsmodellen erarbeiten wollen

Aufbau

Teil 1: Von der Geschäftsidee zum Geschäft

Teil 2: Die neue Vermarktung: Moderne Vertriebskanäle, Sales Team, Direkt- und Online-Marketing

Start-up Begleitung

Zusätzlich zum Besuch dieses Programmes können Sie eine Start-up-Begleitung buchen. Dauer: 9 Monate. Pro Monat einen Tag Betreuung durch einen erfahrenen Start-up-Coach.

Auf Anfrage: startup@mab-edu.com

Konzept

Wie verhilft man dem Unternehmertum im Unternehmen zum Durchbruch? Wie nutzt man das Potenzial der kreativen Köpfe, um nach neuen Wegen zu suchen und neue Geschäftsideen zu entwerfen? Wie kann man als erfolgreiches Unternehmen dynamische Start-up-Unternehmer gewinnen? Wie kann man als etabliertes, erfolgsgewohntes Unternehmen dynamisch am Geschäft der Zukunft arbeiten und die Kraft eines starken Kerngeschäfts mit dem Potenzial des Zukunftsgeschäfts vereinen?

Themen

Ideen für Neugeschäfte «heben»

- Im Unternehmen schlummert eine Vielzahl von Ideen für neue Geschäftsmodelle und neue Geschäfte
- Diese verborgenen «Samen» für Neugeschäft und Wachstum gilt es zu «heben»
- Der Start-up-Kreativ-Workshop: So werden verborgene Ideen zu Geschäftsideen

Bestehende Kompetenzen – neu genutzt

- Neue Technologien und bestehende Kompetenzen
- Das Management der Kernkompetenzen mit Fokus Neugeschäft und Business Development
- Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle rund um akute Kundenbedürfnisse und Kundenprobleme

Der angestellte Start-up Unternehmer

- Das Image: Der eigenständige Turnschuh-Unternehmer
- Die Realität: Die meisten Start-up's stammen von erfahrenen Managern
- Die Voraussetzungen für Start-up's schaffen
- Die eigenen Führungskräfte und Spezialisten mit der Rolle des Start-up Managers beauftragen

Planung und Gestaltung eines Start-up's

- Wie ein erfolgreiches Start-up geplant und gestaltet wird
- Marktpotenzial, Kundennutzen, disruptive Kraft
- Technologie und Algorithmen
- Strategie und gewollte sowie erreichbare Marktposition
- Marketing-Konzept
- Kommunikationskonzept inkl. Sozialer Netzwerke

Moderne Vertriebswege

- Prüfen, ob bestehende Absatzwege und Kanäle sich für das Neue eignen
- Digitale Vertriebsstrategie: Neue Absatzkanäle für neue Geschäfte
- Interner Wettbewerb oder Zusammenwirken der alten und neuen Vertriebsstrukturen?

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

