Vom Neugeschäft zum Erfolg

Inhouse Durchführung

Seminarnummer:	INH254
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/inh254**

Beratung und Infos:
Telefon: +41 71 225 40 80
Mail: inhouse@sgbs.ch

Zielgruppe

Führungskräfte, Spezialisten und Leistungsträger aus Bereichen, die einen wesentlichen Beitrag zum Erfolg am Markt leisten: aus Entwicklung, Produktmanagement, Marketing, Research, kunden- und verkaufsnahen Bereichen, aus Funktionen rund um Markt, Marktfolge, Ländermanagement, Markenmanagement.

Nutzen

Dieses Programm richtet sich an all jene, die eine wichtige Rolle bei der Suche nach neuen Geschäften und/oder beim erfolgreichen Aufbau von Marktpositionen innehaben oder übernehmen. Es eignet sich speziell für Leistungsträger, die eine erfolgreiche Marktposition für ein neues Geschäft aufbauen und diese durch gutes Marketing sichern und ausbauen wollen.

Konzept

Eine Unternehmung verdankt ihren Erfolg zu einem grossen Teil den Positionen, die sie mit ihrem Leistungsangebot in definierten Märkten einnimmt. Diese Marktpositionen müssen aufgebaut und verteidigt werden. Was ist zu tun, um mit starken Marktpositionen dauerhaft überdurchschnittlich erfolgreich zu werden und zu bleiben?

Themen

Teil 1: Neue Geschäfte konzipieren und einführen

Marktpotenzial-Analyse

- Die wirklichen Potenziale aufspüren
- Markt, Marktteilnehmer, Kundenbedürfnisse, Kundennutzen

Erfinden des neuen Geschäfts

- Business Development: Erfinden zukünftiger Kundenbegeisterung
- Innovation: Mehrwert bieten

Gestalten des Startup-Geschäftsmodells

- Wie ein überzeugendes Geschäftsmodell gestaltet wird
- Business-Profiling: Das zukünftige Geschäft präzise abbilden

Vom Business Plan zur Marktreife

- Business Plan erstellen, bewerten, präsentieren
- Die Entwicklung vorantreiben
- Den Markteintritt vorbereiten und realisieren

Teil 2: Marketing

Marketing-Strategie

- Zielgruppen und Kundensegmentierung
- Positionierung
- Branding: Aufbau der Marke
- Führen der Marke

Strategien zum Leistungsangebot

- Produkt und Produktlinien-Strategien
- Serviceangebote
- Solutions: Vom Produkt zur kundenspezifischen Lösung

Preisstrategien

- Preisbildung, vom Markt und Kundennutzen ausgehend
- Preisflexibilität dank Wettbewerbsvorteil
- Premium- und Luxus-Pricing versus Kampfpreise
- Innovative Preisstrategien

Kommunikations-Konzepte

- Die Entwicklung der zentralen Botschaft
- Die Wahl der besten Kommunikationskanäle
- Social Media und Zukunftsformen der Kommunikation

Marktbearbeitung und Distribution

- Innovation auch in den Vertriebswegen
- Die wirkungsvollsten Verkaufsprozesse gestalten
- Wettbewerbsvorteile im Supply Chain Management

Inhouse-Anfrage

Planen Sie eine firmenspezifisches Seminar? Ein massgeschneidertes Management Programm? Brauchen Sie einen engagierten Parner 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.»

ALTANA

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.»

HEIDELBERG

Robert Crooker,
Senior Vice President Product Strategy
Heidelberg Druckmaschinen AG

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

Microsoft

Andrea Fichtelmann,
Field Readiness Managerin BMO
Microsoft Deutschland GmbH