

Start up's für Etablierte

Inhouse Durchführung

Seminarnummer: INH257

Dauer: 4 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/inh257

Beratung und Infos:

Telefon: +41 71 225 40 80

Mail: inhouse@sgbs.ch

Zielgruppe

1. Führungskräfte, die Auswirkungen der Digitalisierung auf ihr Geschäft erkennen möchten
2. Entscheidungsträger aus dem obersten und oberen Management
3. Executives, die neue, alternative Geschäftsmodelle entwickeln und durchdenken wollen
4. Spezialisten, die sich für die Digitalisierung von Unternehmen oder Teilbereichen engagieren

Aufbau

Das Seminar zeigt die strategischen Überlegungen, Analysen und Konzepte für neue Geschäftsmodelle sowie die Umsetzung durch Digitalisierung und neue Technologien.

Konzept

Die Aufgabe des Unternehmens ist es, seinen Kunden einen speziellen, möglichst hohen und möglichst einzigartigen Kundennutzen zu bieten. Daran ändern auch neue Technologien und Digitalisierung nichts. Was sich jedoch im Zeitablauf ändert, ist die Art und Weise, wie dieser Kundennutzen erbracht wird. Was sich ändert, ist die Möglichkeit, Nutzen zu stiften, der bisher nicht möglich war. Digitalisierung zwingt Unternehmen daher zu einer Standortbestimmung:

- Kann das, was wir heute tun, dank Digitalisierung auf eine bessere, kostengünstigere, kundenfreundlichere Art erbracht werden?
- Bietet die Digitalisierung die Chance, einen Kundennutzen zu erbringen, der bisher nicht zu leisten war?

Themen

Erfolgreiche Geschäftsmodelle heute

- Die Bestandteile eines Geschäftsmodells
- Das Kerngeschäft, von dem die Unternehmung lebt
- Die Erfolgsfaktoren eines rentablen Geschäftsmodells

Der Einfluss der Digitalisierung

- Die Ausbreitung der Digitalisierung
- Wie die einzelnen Bestandteile des Geschäftsmodells durch Digitalisierung verändert werden

Konsequenzen der Digitalisierung

- Die Auswirkungen auf das heutige Kerngeschäft erfassen
- Die Bedeutung für das eigene Unternehmen analysieren und erkennen

Neuer Kundennutzen

- Wie digitale Geschäftsmodelle ein Mehr an Kundennutzen bieten
- Wie Digitalisierung zu Geschäftsmodellen führt, die einen komplett neuen Kundennutzen ermöglichen

Neues Wachstum

- Die strategische Kraft digitaler Geschäftsmodelle
- Neues Wachstum, neue Wachstumschancen

Neue Rentabilität

- Wie das Aufspalten und Ausdünnen von Wertschöpfungsketten Kosten senkt, Kapitaleinsatz reduziert und Rentabilität und Profitabilität massiv steigert

Erfolgsfaktoren digitaler Geschäftsmodelle

- Vorreiter der Digitalisierung sein?
- Als «schlauer Zweiter» den Markt besetzen?
- Was ist die richtige «Digitale Strategie»?

Umsetzung im Internet und in Sozialen Medien

- Was bedeutet dies alles für das Marketing, für Internet, Online-Shop, Direktmarketing, Suchmaschinen, Bezahlwerbung im Internet?

Umsetzung in neuen Medien

- Welche Konsequenzen entstehen für unsere Kommunikation mit Kunden, mit Anspruchsgruppen, mit der Öffentlichkeit?

Umsetzung im Technologie-Management

- Die eigene Technologische Position heute & in Zukunft
- Wesentliche technologische Entscheidungen

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

