

Unternehmen Zukunft – Strategien sicher entwickeln

Ziele

Führungskräfte werden immer wieder mit schwierigen, teils existenziellen strategischen Entscheidungen konfrontiert. Um diese Fragestellungen objektiv und sicher zu beantworten, stehen erprobte betriebswirtschaftliche Methoden und Instrumente zur Verfügung. Entwickeln Sie mit Ihrem internen Knowhow und der Branchenexpertise die richtige Strategie.

Lernen Sie die Instrumente kennen, um die Road Map für Ihre Strategie zu gestalten. Definieren Sie die Ziele für Ihr Unternehmen und die einzelnen Abteilungen. Leiten Sie die geeigneten Maßnahmenpakete ab und messen Sie die Ergebnisse fortlaufend mit den richtigen Kennzahlen (Key Performance Indicators).

Inhalte

- Strategisches Denken und Handeln
- Strategie-Set: Vision und Mission konkret umsetzen
- Methoden der strategischen Analyse und Prognose
- Strategie: Definition, Bewertung und Auswahl
- Mit Business Cases sicher planen
- Instrumente der Trendexploration effektiv nutzen
- Validierung von Szenarien: Risiken richtig managen
- Szenario-Techniken mit Hilfe von Business Plänen
- Werttreiber erkennen und bewerten
- Analogietechniken kennen und beherrschen
- Gestalten Sie den strategischen Fahrplan (Road Map)
- Change Management: Implementierung des Strategie-Sets
- Strategie-Kontrolle: Sichern Sie Ihren Erfolg

Ravensberger Garantie

- ✓ Intensive Lernatmosphäre – kleine Gruppen mit maximal 8 Teilnehmern
- ✓ Kurze Dauer – hoher Lernerfolg
- ✓ Umfangreiche Seminarunterlagen – sowohl schriftlich als auch digital
- ✓ Zertifikat
- ✓ Nachbetreuung
- ✓ Kostenlose Parkplätze
- ✓ Kaffee-Pausen mit Imbiss
- ✓ Business Lunch

Ihre Vorteile

Methoden und Instrumente der Strategieentwicklung werden trainiert und können auf die eigene Situation angewendet werden.

Extra

In den Pausen und nach dem Seminar können auf Wunsch die unternehmensinternen Fragestellungen besprochen werden. Bitte bringen Sie dafür Ihre Unterlagen mit.

Termine

- 08. – 09.02.2012, Bielefeld
- 19. – 20.06.2012, Hannover

Inhouse

Unternehmen Zukunft – Strategien sicher entwickeln ist auch als Inhouse-Seminar buchbar. Das Seminar eignet sich ideal für firmeninterne Workshops!

Sprechen Sie uns an. Wir freuen uns auf Ihren Anruf!

**MIT VIELEN
PARXISBEISPIELEN!**

Kontakt:

0 52 01 . 180 96 87

service@ravensberger.biz

Unternehmen Zukunft – Strategien sicher entwickeln

Tag 1

09.00 Uhr Strategisches Denken und Handeln

- Wettbewerbsvorteile durch strategisches Vorgehen sichern
- Mitarbeiter begeistern und motivieren
- Das Strategie-Set: Funktion, Aufbau und Herleitung

10.45 Uhr Kaffee- und Teepause

11.00 Uhr Strategie-Set: Vision und Mission konkret umsetzen

- Visionen und Missionen entwickeln
- Vision und Mission als Werttreiber nutzen
- Von der Idee zur messbaren Strategie

12.00 Uhr Methoden der strategischen Analyse und Prognose

- SWOT-Analyse anwenden
- Umfeldanalyse: Chancen und Risiken erkennen, beschreiben und bewerten
- Unternehmensanalyse: Stärken und Schwächen analysieren

13.15 Business Lunch

14.00 Uhr Strategie: Definition, Bewertung und Auswahl

- Ableitung der strategischen Optionen
- Auswahl und Bewertung der verschiedenen Strategien
- Entwicklung der Unternehmens-Strategie

15.45 Uhr Kaffee- und Teepause

16.00 Uhr Strategie: Vom strategischen Ziel zum operativen Business Plan

- Die Strategie umsetzen: Entwickeln Sie die Planzahlen
- Business Case vs. Business Plan: Welches Instrument setzen Sie wann ein?
- Strategische Ziele operativ umsetzen: Entwicklung der monatlichen Plan-Zahlen

17.15 Uhr Zusammenfassung der Ergebnisse

17.30 Uhr Ende des ersten Seminartages

Nach dem ersten Seminartag besteht die Möglichkeit, unternehmensinterne Fragestellungen individuell mit dem Trainer zu besprechen.

Seminarunterlagen

Das umfangreiche Skript stellen wir Ihnen als schriftliche Unterlage und nach dem Seminar auch als digitale Version zur Verfügung.

Die Unterlagen können Sie auch firmenintern weiternutzen.

Business Coaching

Für tieferegehende unternehmensspezifische Hilfestellungen können Sie zusätzlich ein Business Coaching im Anschluss an das Seminar oder direkt bei Ihnen am Arbeitsplatz buchen.

Gerne beraten wir Sie. Rufen Sie uns an.

Unternehmen Zukunft – Strategien sicher entwickeln

Tag 2

09.00 Uhr Szenarien-Techniken zur Strategieentwicklung einsetzen

- Instrumente der Trendexploration effektiv nutzen
- Validierung von Szenarien: Risiken richtig managen
- Szenario-Techniken mit Hilfe von Business Plänen
- Analogietechniken kennen und beherrschen

10.45 Kaffee- und Teepause

11.00 Uhr Werttreiber erkennen und bewerten

- Wertschöpfungsketten analysieren, Werte- und Kostentreiber erkennen
- Sensitivitätsanalyse: Wie reagiert unser Business Plan?

12.00 Uhr Gestalten Sie den strategischen Fahrplan (Road Map)

- Strategische Ziele konkret fassen und beschreiben
- Umsetzung der Vorgaben in operative Ziele
- Form follows structure: Haben sie die richtige Organisation?
- Entwicklung der Maßnahmen-Pakete
- Meilensteine setzen, Ziele kommunizieren

13.15 Business Lunch

14.00 Uhr Change Management: Implementierung des Strategie-Sets

- Analyse des Handlungsbedarfs: Revolution oder Evolution?
- Principal-Agent: Erkennen und nutzen Sie die versteckten Interessen
- Gefangenen-Dilemma: Wie Sie die Strukturen verändern können

15.45 Uhr Kaffee- und Teepause

16.00 Uhr Strategie-Kontrolle: Sichern Sie Ihren Erfolg

- Strategie-Reporting aufbauen: Nutzen Sie die Stärken der Balanced Scorecard
- Strategie Monitoring und Soll- / Ist-Analyse: Monatliche Kontrolle im laufenden Reporting
- Verantwortungen definieren
- Abweichungen erkennen und handeln

17.15 Uhr Zusammenfassung der Ergebnisse

17.30 Uhr Ende des Seminars

Voraussetzungen

Betriebswirtschaftliche Kenntnisse sind nicht erforderlich.

Zielgruppe

Das Seminar ist für Führungskräfte, Geschäftsführer und Unternehmer konzipiert, die Strategieentwicklung zur Sicherung des zukünftigen Erfolges einsetzen wollen.

Methoden

„Aus der Praxis für die Praxis“ ist das Motto aller Seminare von RAVENSBERGER. Unsere Trainer sind grundsätzlich auch als Berater oder Interimsmanager tätig und kennen die täglichen und tatsächlichen Anforderungen.

Mit folgenden Methoden arbeiten wir für den Lernerfolg:

- Impuls-Vorträge
- Aktives Lehrgespräch
- Diskussion und Analyse der Praxis-Fälle
- Entwicklung von praktischen Maßnahmen

Unternehmen Zukunft – Strategien sicher entwickeln

Trainer

Volker Schulte hat als Diplom Finanzwirt (FH) und Diplom Kaufmann langjährige Erfahrung in vielen verschiedenen Führungsverantwortungen gesammelt.



Sein umfangreiches Wissen konnte er in zahlreichen Beratungsprojekten und als Interimsmanager erfolgreich in der Praxis implementieren. Als Trainer hat er weit mehr als 400 Seminare und Vorträge zu verschiedenen Controlling Themen gehalten. Volker Schulte ist geschäftsführender Direktor des Steinbeis Transfer Instituts „Institute for Management Accounting“ und Lehrbeauftragter der FH Bielefeld.

Teilnehmerstimmen

„Nochmals herzlichen Dank! Die beiden Tage mit Ihnen waren sehr informativ und Spaß gemacht hat es auch. Hab ich schon weiterempfohlen.“

Dr. M.W., Controlling verstehen und als Führungsinstrument nutzen, Stuttgart 2011

Inhalt: 1,36
Vortragsweise: 1,18
Skript: 1,45

Beurteilung, „Umlaufvermögen aktiv steuern – Working Capital Management nutzen, um Liquidität zu schaffen und Ratingkennzahlen zu verbessern“, 2011 Düsseldorf

„Know-how des Trainers mit Praxisbezug.“

V. K., Wichtige Kennzahlen steuern und kommunizieren, Frankfurt, Mai 2009

„Inhalte wurden mit lebendigen Beispielen sehr praxisnah vermittelt.“

S. W., Kundennutzen und Kundenwert mit Vertriebscontrolling steigern, Frankfurt, Februar 2007

Kontakt

Gerne beraten wir Sie:

RAVENSBERGER

Volker Schulte
Hengeberg 5
33790 Halle (Westfalen)

T + 49 (0) 52 01 . 180 96 87

F + 49 (0) 52 01 . 180 96 88

service@ravensberger.biz

www.ravensberger.biz

Seminargebühr

Die Teilnahmegebühr für das Seminar beträgt 1.180,00 € zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer. Ab 2 Teilnehmern gewähren wir einen Rabatt von 10 %.

Anmeldung

Sie können sich schriftlich, telefonisch oder über das Internet anmelden. Geben Sie dabei bitte den Namen des Seminars und den Termin an. Gern können Sie auch die beiliegende Fax-Antwort nutzen.





FAX Antwort + 49 (0) 52 01 . 180 96 88

RAVENSBERGER
Volker Schulte
Hengeberg 5
33790 Halle (Westf.)

Bitte ankreuzen

- Ich interessiere mich für eins der In-House Seminare und bitte um Terminabsprache.
- Bitte nehmen Sie mit mir Kontakt auf. Ich bin an einer unverbindlichen Beratung interessiert.
- Für das Seminar **„Unternehmen Zukunft – Strategien sicher entwickeln“** melde ich mich verbindlich an. Eine Auftragsbestätigung werden wir Ihnen umgehend zusenden.

Termin _____

_____	_____
Name	Straße
_____	_____
Vorname	PLZ, Ort
_____	_____
Firma	Telefon
_____	_____
Abteilung/Position	E-Mail

Datenschutz

Alle personenbezogenen Daten werden grundsätzlich vertraulich behandelt. Die für die Geschäftsabwicklung notwendigen Daten werden gespeichert und im Rahmen der Auftragsabwicklung gegebenenfalls an verbundene Unternehmen weiter gegeben. Ferner werden Adress- und Bestelldaten nur für eigene Marketingzwecke erhoben und verarbeitet. Bei der Datenverarbeitung werden Ihre schutzwürdigen Belange gemäß den gesetzlichen Bestimmungen berücksichtigt.

Hiermit erkläre ich mich einverstanden mit der Weiterverarbeitung meiner o. g. Daten unter Bezugnahme der abgedruckten Datenschutzerklärung.

Datum, Unterschrift

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Seminare, Lehrgänge und Konferenzen

1 Zustandekommen des Vertrages

Mit Eingang der Auftragsbestätigung von Ravensberger – Volker Schulte kommt der Vertrag zustande.

2 Zahlungsbedingungen

Die Teilnahmegebühr ist bei Erhalt der Rechnung sofort fällig. Bei Verzug ist Ravensberger berechtigt, Verzugszinsen in Höhe von 5 % p.a. über dem jeweils gültigen Basiszinssatz zu berechnen (§ 247 I BGB).

3 Teilnahmegebühren

Die Gebühren verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Gebührenerhöhungen werden nur weiterbelastet, wenn zwischen dem Vertragsabschluss und dem Beginn des Auftrages ein Zeitraum von mehr als vier Monaten liegt.

4 Rücktritt

- (1) Der Kunde kann jederzeit vor Veranstaltungsbeginn seine Buchung schriftlich stornieren.
- (2) Der Kunde kann bis zum Veranstaltungstermin kostenlos einen Ersatzteilnehmer benennen. Dieser muss sich verbindlich anmelden. Eine Änderungsgebühr entsteht nicht.
- (3) Die Stornierung der Veranstaltung ist kostenlos, wenn sie spätestens 14 Kalendertage vor dem Termin bei der Firma Ravensberger – Volker Schulte in Schriftform eingeht. Maßgeblicher Zeitpunkt ist das Datum des Eingangs der Stornierung bei Ravensberger. Bei später eingehenden Absagen und bei Nichterscheinen wird die volle Gebühr in Rechnung gestellt.
- (4) Umbuchungen innerhalb der Stornofristen werden einer Stornierung gleichgesetzt.

5 Leistungsinhalt

- (1) Die Leistungsbeschreibungen und inhaltlichen Ausgestaltungen sind der jeweiligen Beschreibungen der gebuchten Leistung zu entnehmen.
- (2) Die Leistungen werden durch entsprechend qualifizierte Referenten und Berater durchgeführt. Soweit erforderlich, hat die Firma Ravensberger – Volker Schulte ausdrücklich das Recht, Ersatzreferenten zu bestellen. Hierbei wird eine entsprechende Qualifizierung der Ersatzdozenten bzw. -berater sichergestellt. Eine Namensnennung der Referenten bzw. Berater innerhalb des Vertrages begründet keinen Anspruch des Kunden auf Durchführung des Seminars durch diesen Referenten bzw. Berater.

6 Haftung

- (1) Die Haftung der Firma Ravensberger – Volker Schulte und ihrer Erfüllungsgehilfen ist auf Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit beschränkt, soweit nicht gesetzlich zwingend gehaftet wird.
- (2) Die Firma Ravensberger – Volker Schulte haftet nicht für mittelbare Schäden, Mangelfolgeschäden sowie für entgangenen Gewinn, soweit nicht gesetzlich zwingend gehaftet wird.
- (3) Die Haftungshöhe der Firma Ravensberger – Volker Schulte ist auf bei Vertragsschluss vertragstypische und vorhersehbare Schäden beschränkt, soweit eine derartige Begrenzung gesetzlich zulässig ist, also namentlich nicht in Fällen von Vorsatz und grober Fahrlässigkeit.
- (4) Der Kunde wird im Rahmen seiner gesetzlichen Schadensminderungspflicht an der Vermeidung und Minderung von Schäden sowie an ihrer Feststellung und Behebung mitwirken.

7 Absage von Aufträgen

- (1) Weiterhin ist die Firma Ravensberger – Volker Schulte berechtigt, einen Auftrag aufgrund höherer Gewalt oder aus wichtigem Grund abzusagen und von dem Vertrag zurückzutreten.
- (2) In Fällen einer Absage durch die Firma Ravensberger – Volker Schulte wird der Kunde umgehend informiert und bereits geleistete Anzahlungen werden zurückerstattet. Darüber hinausgehende Ansprüche des Kunden gegenüber der Firma Ravensberger – Volker Schulte sind ausgeschlossen.

8 Sonstiges

- (1) Nebenabsprachen bedürfen der Schriftform. Die Aufhebung dieses Schriftformerfordernisses muss ebenfalls schriftlich erfolgen.
- (2) Sollten eine oder mehrere Bestimmungen dieser Teilnahmebedingungen unwirksam sein oder werden, so bleibt die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen hiervon unberührt.
- (3) Es gilt ausschließlich das Recht der Bundesrepublik Deutschland.
- (4) Gerichtsstand ist Bielefeld.

Bielefeld, den 01. August 2004
Ravensberger

(Stand 01/2012)