

Strategisches Management

Von der Vision über die Zieldefinition zum Konzept und hin zur Umsetzung



Will man „Neues“ in ein Unternehmen einbringen, so ist dies immer mit Veränderungen und Reformprozessen verbunden (Change Management). Betroffen sind dabei nicht nur die Unternehmensprozesse selbst sondern vor allem auch die Mitarbeiter.

Es bedarf daher einer klaren Strategie: Zunächst ist der strategische Handlungsrahmen zu definieren. Weiters gilt es, die strategische und operative Planung zu harmonisieren, Auswirkungen zu analysieren und auch den organisatorischen Bedarf zu berücksichtigen. Letztlich bildet die Strategieimplementierung meist mit Abstand die umfangreichste und aufwendigste Phase. Dabei ist es wichtig, immer Bezug auf die individuellen Einstellungen der betroffenen Menschen im sachlichen Umfeld ihrer Aufgaben zu nehmen.

Das Training „Strategisches Management“ vermittelt die Phasen und Methoden des Strategischen Management Prozesses und zeigt anhand von Beispielen, welche Einflüsse und Auswirkungen die Einführung einer neuen Thematik im Unternehmen mit sich bringen. Die TeilnehmerInnen lernen, wie sie neue Ideen, Innovationen oder Technologien, neue Produkte oder Dienstleistungen erfolgreich in der Unternehmensstrategie verankern, diese effektiv umsetzen und welche Rolle dabei die Kommunikationspolitik hat.

Nutzen

- Verständnis des 3-Phasen Konzeptes des Strategischen Management Prozesses
- Kennen lernen nützlicher Tools zur Strategiefindung sowie zur Strategieimplementierung
- Sensibilisierung auf einen weit reichenden Blickwinkel hinsichtlich einer komplexen Thematik
- Anwendung der gelernten Methodiken anhand von Fallbeispielen

Zielgruppe

GeschäftsführerInnen, Mitglieder des Management Boards, Business Development ManagerInnen, Marketing ManagerInnen, Portfolio/Product ManagerInnen, Business Excellence ManagerInnen; Personen mit Interesse an der Thematik „Strategisches Management“;

Voraussetzungen

Die Schulung richtet sich an all jene, die sich mit Strategischen Management Agenden auseinandersetzen, und die bereits Grundkenntnisse mitbringen oder erste Erfahrungen in diesem Bereich

gesammelt haben. „Profis“ haben die Möglichkeit, ihr Wissen zu vertiefen und ihre Erfahrungen einzubringen.

Inhalt

- Einführung von „Neuem“ in ein Unternehmen bzw. in ein Produkt oder eine Dienstleistung
- Auswirkungen auf Unternehmensbereiche und –prozesse sowie auf das Management, die Mitarbeiter und die Kunden
- Die drei Phasen des Strategischen Management Prozesses
- Strategisches Marketing – wie wichtig ist interne und externe Kommunikation während eines Veränderungsprozesses?
- Fallbeispiele

Seminardauer

Dauer: 2 Tage
Abschluss: Teilnahmebestätigung / Zertifikat

Allgemeine Informationen

Weitere Informationen (Teilnahmebedingungen, Veranstaltungsort, Termine und Dauer, usw.) finden Sie in unseren Informationsbroschüren sowie auf unserer Homepage www.stragere.at.

Für weitere Fragen und Informationen über spezielle Angebote und Pakete für firmeninterne Seminare stehen wir gerne zur Verfügung.

Kontaktieren Sie uns unter office@stragere.at oder rufen Sie uns einfach an: +43 664 5324685.