

Senior Management Programm (SMP)

Executive Development für Ihren Management-Erfolg

Als Mitglied des Managements werden Sie daran gemessen, wie erfolgreich Sie das Business in Ihrem Verantwortungsbereich gestalten. In diesem Senior Management Programm erhalten Sie ein Update zu den relevanten Business-Themen auf Top-Niveau und haben die Gelegenheit, sich mit national und international erfahrenen Dozenten auf Augenhöhe auszutauschen. Sie erhalten Impulse für Ihre Vorhaben und Feedback zu Ihrer persönlichen Performance, die Sie weiterbringen. So steigern Sie die Zukunftsfähigkeit Ihres Business und Ihre persönlichen Management-Kompetenzen.

Modul 1 (4 Tage)

Der erste Teil des Senior Management Programms (SMP) gibt Ihnen einen Überblick über aktuell relevante Megatrends und deren Bedeutung für Ihr Business. Sie erhalten Impulse, um Ihre strategischen Management-Entscheidungen gut abzuwägen und sicher zu treffen. Sie erfahren, wie Sie Ihre Organisation und Ihre Personalarbeit zukunftsfähig ausrichten. Unsere erfahrenen Dozenten vermitteln Ihnen das relevante Modellwissen und geben Ihnen vor allem Anregungen und Feedback für den Transfer in Ihren eigenen Verantwortungsbereich. In praxisorientierten Anwendungen erweitern Sie Ihre Perspektiven und bringen Ihr Business voran. Die stabile Teilnehmergruppe erleichtert Ihnen den vertrauensvollen Austausch und das Netzwerken auf Management Level.

1. Tag: Megatrends und ihre Konsequenzen: Digitalisierung, Disruption & Co.

Die Betrachtungsweisen und Erfolgsmodelle der Vergangenheit sind nicht 1:1 auf die zukünftigen Business-Herausforderungen übertragbar. Erfahren Sie mehr darüber, welche Anforderungen auf Sie und Ihr Unternehmen zukommen.

Inhalte

Megatrends: Diese sollten Sie kennen

- Überblick zu den Megatrends, Wirkzusammenhänge, Impact-Map.
- Die Megatrends im Detail: u. a. Digitalisierung, Industrie 4.0, New Work, FinTech, Netzwerkeffekte, Sustainability, Novel Food.
- Relevanz von technologischen Entwicklungen für Ihren Geschäftserfolg.
- Toolbox zur Trendidentifikation.

Megatrends: Das sind die Konsequenzen

- Megatrends und ihre Auswirkungen auf Branchen, Märkte und Berufe.
- Komplexität: verstehen und integrieren – statt beherrschen zu wollen.
- Vervielfachung der Informationen, der Wirkzusammenhänge, der Akteure und der Optionen.
- Value Chain Analysis: An diesen Stellen kann es Ihr Unternehmen treffen.
- Disruption: Wie lange tragen Ihre bisherigen Geschäftsmodelle?
- Die Streichliste der vom Aussterben bedrohten Branchen, Märkte und Berufe.
- Case Studies: Learnings aus realen Unternehmenssituationen und Managemententscheidungen.

Megatrends: Antworten für Sie und Ihr Unternehmen

- Agilität & Lean Management: Mit Highspeed durch die Transformation.
- Das eigene Kerngeschäft hinterfragen und modernisieren – solange Zeit ist.
- Indikatoren für die Management-Entscheidung: Stay or Change?
- Von der Starrheit zur notwendigen Stabilität im Business.
- Von der Sprunghaftigkeit zur gewollten Beweglichkeit im Management.
- Best Practice: So nutzen innovative Unternehmen Trends für sich und ihr Geschäftsmodell.

2. Tag: Innovative Strategien für Ihr Business und Ihr Management

Eine Ihrer Hauptaufgaben im Management ist die Erhaltung der Zukunftsfähigkeit Ihres Business. Erfahren Sie, wie Sie die passenden strategischen Weichenstellungen für Ihren Verantwortungsbereich treffen. Entwickeln Sie anhand klassischer und moderner Management-Modelle erfolgreiche Unternehmensstrategien.

Inhalte

Managementstrategien: von St. Gallen bis Harvard

- Haupterkenntnisse erfolgreicher Unternehmen nutzen.

Von der Vision zur Strategie

- Visionen als Leuchtturm-Setzung.
- Vom Zielbild zur erfolgreichen Strategie.
- Strategische Organisations- und Personalentwicklung.

Strategisches Management

- Szenarien für die strategische Entwicklung Ihres Business.
- Relevante Management-Entscheidungen vorbereiten, treffen und steuern.
- Interne und externe Informationsquellen für Ihre Entscheidungen nutzen.
- Wege für eine erfolgreiche Strategieumsetzung.
- Toolbox für Macht- und Prozesspromotoren.

Innovationen als Ladekabel für die Zukunft

- Wachstum und Zukunftssicherung durch Innovation.
- Innovationszellen, Design Thinking, Prototyping.

Learnings von erfolgreichen Geschäftsmodellen und Start-Ups

- Inspirierende Beispiele von Erfolgen und Misserfolgen.
- Welche Geheimnisse des Erfolgs gibt es?

Success-Prinzipien im Großen wie im Kleinen.

Termine und Orte

20.-23.03.18 und
24.-27.04.18
München
Platzl Hotel

25.-28.09.18 und
23.-26.10.18
Hamburg
Hotel Louis C. Jacob

1. Tag: 09:30 Uhr - ca. 17:30 Uhr
2.-3. Tag: 09:00 Uhr - ca. 17:30 Uhr
4. Tag: 09:00 Uhr - ca. 16:30 Uhr

Qualifizierungsprogramm mit Zertifikat, 8 Tage

Trainer

Prof. Dr. Thomas Bartscher und
Dr. Marcus Disselkamp
und Boris Billing und
Steffen Thiel und
Prof. Dr. Claudia B. Wöhle



Teilnahmegebühr

€ 6.990,- zzgl. MwSt.
€ 8.318,10 inkl. MwSt.

Teilnehmerinformationen

Bitte schicken Sie uns Ihre Anmeldung schriftlich zu – per Post oder Fax. Wir buchen Ihre Anmeldung in der Reihenfolge des Eingangs. Wenige Tage später erhalten Sie eine Anmeldebestätigung mit ausführlichen Informationen zum Veranstaltungshotel. Die angegebenen Preise sind Nettopreise und verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

Ihre Rücktrittsgarantie

Bei einer Stornierung (nur schriftlich möglich) der Anmeldung bis 4 Wochen vor Veranstaltungstermin erheben wir eine einmalige Bearbeitungsgebühr von € 90,- zzgl. MwSt. (€ 107,10 inkl. MwSt.), erfolgt der Rücktritt erst danach, müssen wir Ihnen die volle Veranstaltungsgebühr zzgl. MwSt. berechnen. Selbstverständlich kann ein angemeldeter Teilnehmer einen Vertreter benennen, ohne dass hierbei zusätzliche Gebühren entstehen.

Beratung/Kontakt

Tel.: 0761 898-4422
service@haufe-akademie.de
Haufe Akademie GmbH & Co. KG
Lörracher Str. 9
79115 Freiburg

Ausführliche Infos zu den Inhalten,
Referenten u.v.m. im Web!

Webinfo-/Buchungs-Nr.

32.63 ▶

3. Tag: Fokussierte Organisationsentwicklung und Change Management

Veränderungsprozesse im Unternehmen gelingen durch nachhaltige Konzepte, pro-aktive Kommunikation und konsequente Umsetzung. Erfahren Sie, wie Sie als verantwortlicher Manager hierbei strategisch und wirksam agieren. So erreichen Sie das Commitment und die Unterstützung Ihrer Geschäftsleitung, Ihrer Management-Kollegen und Ihrer Mitarbeitenden.

Inhalte

Fundamentals der Organisationslehre

- Wie funktioniert der Organismus Ihres Unternehmens?
- Was ist in Ihrem Sinne beeinflussbar?
- Quick wins versus langer Atem.

Organisationsentwicklung in der Praxis

- Sponsoren, Akteure und klassische Fallen.
- Widerstände erkennen, verstehen und überwinden.
- Unfreeze – move – freeze.

Vom Strategischen Management zum Change Management

- Strategie, Strukturen und Prozesse synergetisch ausrichten.

Change-Psychologie verstehen

- Phasen der Veränderung, der Ablehnung und der Akzeptanz.
- Die Feuer-Energie von Change.

Rollen in Change-Prozessen bewusst definieren

- Sponsoren: Die Hauptentscheider einbinden.
- Leadership im Management/Mittel-Management.
- Change-Agents und andere Aktivisten.
- Betroffene, Bremser und Beteiligte.

Kommunikation entscheidet

- Walk the Talk: Vorbildfunktion des Managements.
- Ganzheitliches Kommunikationsmodell mit Feedback-Loops.
- Erfolge ermöglichen und kommunizieren.

4. Tag: HR-Management und Personalentwicklung als Hebel

Smarte Personalarbeit entscheidet zu größten Stücken über den Erfolg von Unternehmensstrategien und Veränderungsprozessen. Lernen Sie die relevanten Hebel im Personalmanagement kennen und für Ihre Managementarbeit zu nutzen. Wenn Sie Lust auf Leistung in Ihrem Verantwortungsbereich schaffen, werden Sie ein Anziehungspunkt für begehrte Fach- und Führungskräfte innerhalb und außerhalb Ihres Unternehmens sein.

Inhalte

Personalarbeit strategisch ausrichten

- Übertragung der strategischen Business-Ziele auf Ihre Personalarbeit.
- Personalarbeit kann viel mehr als Personalverwaltung.
- Administrative Personalprozesse verschlanken.
- Wertschöpfende Personalarbeit initiieren.

Attraktivität als Arbeitgeber

- Demografischer Wandel und Mangel an Fach- und Führungskräften.
- Employer Branding als strategische Aufgabe.
- Konsequentes Personalmarketing vom Praktikanten bis zum High-Potential.

Mit HR-Kennzahlen Ziele steuern

- Balanced Scorecard und andere bewährte Tools.
- Mitarbeiterzufriedenheit messen und steuern.

Strategische Personalentwicklung

- Klassische und innovative PE-Tools.
- Umgang mit neuen Zielgruppen und jungen Mitarbeitenden.

Durchgeführt von

Dr. Marcus Disselkamp

Prof. Dr. Thomas Bartscher

Methoden

Fachvorträge, Fallbeispiele, Einzel- und Gruppenarbeit, Rollenspiele, Erfahrungsaustausch und Diskussion, Beratung, Workshops.

Modul 2

(4 Tage)

Im zweiten Teil des Senior Management Programms (SMP) erhalten Sie Impulse, um Ihre bestehenden oder neuen Business-Strategien gezielt umzusetzen. Sie erfahren, wie Sie in Marketing und Sales Ihre Märkte und Kunden erreichen. Sie vervollständigen Ihre Expertise, wie Sie Ihr Business wirtschaftlich und monetär steuern und kontrollen. Sie bekommen das Profi-Feedback, um Ihre Leadership-Kompetenzen und Ihren Personal Impact zu steigern. Unsere erfahrenen Dozenten vermitteln Ihnen das relevante Modellwissen und geben Ihnen vor allem Anregungen und Feedback für den Transfer in Ihren eigenen Verantwortungsbereich. In praxisorientierten Anwendungen erweitern Sie Ihre Perspektiven und bringen Ihr Business voran. Die stabile Teilnehmergruppe erleichtert Ihnen den vertrauensvollen Austausch und das Netzwerken auf Management-Level.

1. Tag: Marketing und Sales strategisch ausrichten

Mit wettbewerbsfähigen und innovativen Produkten gilt es, Märkte und Kunden zu erobern und zu halten. Gerade die modernen Web-Technologien bringen gänzlich neue Möglichkeiten und auch Herausforderungen mit sich. Lernen Sie, Ihre Marketing- und Sales-Aktivitäten strategisch sinnvoll auszurichten und zu steuern.

Inhalte

Growing your Business

- Moderne Märkte verstehen und zukunftsgerichtete Vermarktungsmodelle entwickeln.
- Strategische Markenpositionierung.

Understanding your Clients

- Hybride Kunden und hochdynamisches Käuferverhalten.
- Customer Journey und Touchpoints verstehen lernen und ausrichten.

Big Data – Legal Data – Smart Data

- Noch nie waren die Möglichkeiten und Herausforderungen so groß.
- Zielführender Umgang mit großen und komplexen Datenmengen.

Innovative Marketing-Konzepte

- Multi-Channel-Marketing und Cross-Media nutzen.
- Above-the-line und Below-the-line intelligent vernetzen.
- Social Media sinnvoll einbinden.

Lead-Management aufbauen

- Vom Marketing-Kontakt zum Sales-Point.

Erfolgsstrategien im Sales

- Vertriebsstrategien wirksam und flexibel gestalten.
- Einstieg in E-Commerce: Von Hybridmodellen bis Pure-Online.

Steuerung und Controlling von Marketing und Sales

- Grundlagen von Marketing-Spend-Effectiveness.
- Mit klaren Zielsetzungen und relevanten KPIs steuern.

2. Tag: Navigation von Finance und Controlling

Am Ende des Tages muss sich Ihr Business in Umsatz und Ertrag positiv niederschlagen. Lernen Sie die notwendigen Konzepte und Tools kennen, um die Bereiche Finance und Controlling in Ihrem Business zu lenken und zu optimieren.

Inhalte

Management-Entscheidungen treffen

- Basis schaffen für Investitions- und Finanzierungsentscheidungen.

Finanzmanagement

- Kompaktes Update zu Kostenrechnung, Erfolgsrechnung, Bilanz und Cash-Flow.
- Anlage- und Umlaufvermögen.
- Eigenkapital, Fremdkapital und Liquidität.

Finanzielle Kennzahlen und KPIs

- Rentabilität, Rendite und Return-on-Investment.

Stakeholder-Analyse und Wertorientierung

- Interne und externe Anspruchsgruppen berücksichtigen.
- Integrierte Finanzplanung.

Controlling als Managementaufgabe

- Controlling für Ihre Steuerung im Management nutzen.
- Von der strategischen zur operativen Planung.

Reporting und Performance-Measurement

- Klassische Kennzahlen und Value Based Controlling.
- Wirtschaftliches und nicht-wirtschaftliches Reporting.

3./4. Tag: Leadership & Personal Impact

Die Welt ändert sich, Digitalisierung, Globalisierung und technologische Entwicklungen führen zu völlig neuen Anforderungen an die Zusammenarbeit im Unternehmen. Das stellt auch Führung und Management vor stetig neue Herausforderungen: Leadership und die Nähe zu Menschen wird zum zentralen Erfolgsfaktor in Wettbewerb und Management.

Inhalte

Digitalisierung, Agilität, Disruption & VUKA

- Die Zukunft ist nicht mehr 100 % planbar.
- Leadership-Ansätze für die heutige Business-Welt.

Die Leadership-Rolle souverän und zeitgemäß ausfüllen

- „Enablen“ oder führen?
- Ermöglichen oder kontrollieren?
- Gestalten oder steuern?
- Ziele vorgeben oder Selbststeuerung zulassen?

Neue Impulse für Senior-Leaders

- Bereitschaft zur Verantwortung.
- Umgang mit Diversität und Vielfalt.
- Gestaltungswille zeigen – Commitment steigern.
- Mut und Lust auf Neues machen statt „nur“ motivieren.
- Agile Führungsansätze – Modetrend oder Zukunftschance?

Meine Leadership-Skills als Senior Manager ausbauen

- Standortbestimmung meiner Leadership-Positionierung.
- Führung heißt „Rahmenbedingungen schaffen“.
- Potenziale und Stärken entfalten - Entwickeln von Mitarbeitern.
- Leadership-Tools für Ihre Management-Praxis.
- Feedback als Instrument zu Führung und Weiterentwicklung.
- Self-Management und Leadership.

Personal Impact: Wirksamkeit erhöhen

- Social Skills für erfolgreiche Manager.
- Souverän agieren auf Management-Ebene.
- Kapitän oder Coach – Sie brauchen beide Kompetenzen.
- Fundierte Management-Entscheidungen treffen.
- Mindset: Denken in Optionen und Lösungen.

Beratung und Training von Praxisfällen und Use-Cases aus Ihrem Management-Alltag.

Durchgeführt von

Steffen Thiel

Prof. Dr. Claudia B. Wöhle

Boris Billing

Methoden

Fachvorträge, Fallbeispiele, Einzel- und Gruppenarbeit, Rollenspiele, Erfahrungsaustausch und Diskussion, Beratung, Workshops.


Anmeldung

Senior Management Programm (SMP)

Executive Development für Ihren Management-Erfolg

Internet: www.haufe-akademie.de

 E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

 Fax: 0761 898-4423



Senior Management Programm (SMP)

Buchungs-Nr.

Seminarort

Starttermin

3 2 6 3

Teilnehmer

Name/Vorname

Tätigkeitsschwerpunkt

Position

E-Mail: Für Ihre Anmeldebestätigung und persönliche Lernumgebung

Firmendaten/Rechnungsempfänger

Firma

Telefon/Fax

Rechnung (Name)

Kunden-Nr. (falls vorhanden)

Straße/Nummer

Akademie Card-, Kooperations- bzw. Gutschein-Nr. (falls vorhanden)

PLZ/Ort

Zusätzliche Anmeldebestätigung (E-Mail)

3979 925

Die in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen aufgeführten Anmeldebedingungen (www.haufe-akademie.de/agb) erkenne ich/erkennen wir an:

Datum

Unterschrift