

Strategisches Management

Erfolgreiche Strategien entwickeln und gekonnt umsetzen – Wegweiser für effektive Unternehmensführung

Strategie gilt als die „Königsdisziplin“ im Management. Strategische Entscheidungen formen die langfristige Entwicklung von Unternehmen. Diese Entscheidungen gewinnen in Zeiten des immer stärker werdenden Wettbewerbs enorm an Bedeutung. Denn mit der richtigen strategischen Ausrichtung ist der Unternehmenserfolg sicher. Die Arbeit an der Strategie ist allerdings die schwierigste und wichtigste Aufgabe des Managers und hängt von weit reichenden Faktoren ab. Welchen Einfluss haben z. B. die demographische Entwicklung, Produktinnovationen und Marktveränderungen auf Ihr Unternehmen und Ihren Geschäftserfolg?



● **Trainer/Referent**
Dr. Hartwig Maly
Dr. Michael Schade

● **Dauer**
3 Tage

● **Beginn/Ende**
1. Tag 10:00 bis 18:00 Uhr
2. Tag 09:00 bis 17:00 Uhr
3. Tag 09:00 bis 17:00 Uhr

● **Termine/Orte**
• 21. – 23. November 2011
Frankfurt, relexa hotel Frankfurt a.M.
• 12. – 14. März 2012
Viernheim, NH Mannheim/Viernheim
• 03. – 05. Juli 2012
Rottach-Egern am Tegernsee,
Hotel Bachmair Weissach
• 22. – 24. Oktober 2012
Frankfurt/Oberursel, Mövenpick
Hotel Frankfurt/Oberursel

● **Ihre Investition**
1.650 € (zzgl. MwSt.)

● **Code MG 2**

● **Anmeldung/Informationen**
Internet www.naa.de
Telefon ++49.911.91 97 69-0
Fax ++49.911.91 97 69-20

● **Tandempreis**
Bei gleichzeitiger Buchung mit dem Seminar „Wachstumsstrategien durch Innovation“ investieren Sie nur 2.800 € (zzgl. MwSt.).

● **Inhouse-Seminar**
Maßgeschneidert auf Ihren Bedarf.
Sprechen Sie mit uns!

Trainer/Referent



Dr. H. Maly

Dr. M. Schade

Was Sie in diesem Seminar erreichen

Sie lernen Begriff und Umfang von Strategischem Management kennen und können Strategie im System des Managements einordnen. Sie verstehen den Prozess der strategischen Planung und setzen Werkzeuge und Techniken zur strategischen Ausrichtung in Ihrem Aufgabenbereich um. Strategie als logischer und humaner Vorgang wird transparent und nachvollziehbar. Sie ziehen Nutzen aus den wichtigsten Strategieansätzen des Wettbewerbs und analysieren Ihre eigene strategische Problemstellung. Sie werden auf die Formulierung von Erfolg versprechenden Strategien und deren Umsetzung vorbereitet und bekommen die passenden Instrumente, Methoden und Techniken an die Hand. Auf dieser Basis reflektieren und entwickeln Sie Ihre individuelle Positionierung weiter.

Sie erreichen hohen Nutzen für Ihre berufliche Praxis: Über die gesamte Dauer des Seminars wird eine Fallstudie bearbeitet.

Zielgruppe

- Führungskräfte der 1. und 2. Führungsebene
- Unternehmer
- Manager
- Geschäftsführer
- Geschäftsbereichsleiter
- Leiter von strategischen Geschäftseinheiten
- Profit Center Leiter
- Abteilungsleiter und Bereichsleiter
- Personalleiter

Inhalte

- **Grundlagen des Strategischen Managements**
 - Definition Strategisches Management
 - Ziele und Zeithorizont
 - Planungsprozess
 - Strategische Einheit
 - Strategische Planung versus Strategisches Management
- **Mission und Vision**
 - Bedeutung von Geschäftsmodellen
 - Definition von Missionen
 - Visions-Check: Worauf kommt es bei der Vision an und was sagt sie aus?

● Strategische Analysen

- Unternehmensanalyse
- Umfeldanalyse/Benchmarking
- Stärken- und Schwächen-Analyse

● Strategieziele

- Schlüsselprobleme: die häufigsten Probleme bei der Zielfestlegung
- Finanzielle und strategische Ziele: Wie sich diese vereinbaren lassen.
- SMART Objectives – Präzision der Zielsetzung

● Strategieentwicklung

- Von der Aggressionsstrategie bis zur Zersplitterung – gängige Strategieansätze
- Wettbewerbsstrategien: Wie man den Wettbewerb abhängt.
- Strategien für spezifische Branchen und Märkte
- Diversifikationsstrategien

● Strategie im Konzern

- Konzernstrategien
- Strategien für strategische Geschäftseinheiten
- Funktionale Strategien

● Strategieumsetzung

- Implementierungsrahmen
- Anpassung von Strukturen und Prozessen
- Aufbau von Kernkompetenzen
- Budgetplanung und Anreizsysteme

● Strategieanpassung

- Strategie und Unternehmenskultur: Was Sie unbedingt beachten sollten.
- Aufbau einer strategiefördernden Kultur
- Strategische Führung: Wege zum Unternehmenserfolg

Methoden

- Input des Trainers
- Moderation
- Praxisbeispiele
- Diskussion und Erfahrungsaustausch
- Bearbeitung einer Fallstudie über die gesamte Dauer des Seminars

Profitieren Sie von der streng begrenzten Teilnehmerzahl von maximal 8 Personen!

Anmeldeformular NAA

Kopiervorlage (bitte kopieren, ausfüllen und faxen) oder einfach anmelden unter www.naa.de



Wir freuen uns über Ihre Anmeldung. Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung unter:
Telefon ++49.911.919769-0 • service@naa.de • www.naa.de

Fax ++49.911.919769-20

Seminar

Ich/Wir melde(n) mich/uns an

Einzelseminar

Tandemseminar

Seminartitel

Seminarcode

Termin/Ort

Teilnehmerdaten

Name, Vorname *

Position/Abteilung

Telefon*

Fax *

Mobil*

(für kurzfristige Änderungen zu Ihrem Seminar)

E-Mail *

Firmenname *

Straße *

PLZ/Ort *

Branche

Rechnungsadresse (falls von Teilnehmeradresse abweichend)

Firmenname

Abteilung/interner Verrechnungscode

Straße

PLZ/Ort

Ansprechpartner bei Rückfragen

Name, Vorname *

Position/Abteilung

Telefon/E-Mail

Hotelbuchung

Bitte buchen Sie mir/uns ein Einzelzimmer Doppelzimmer Anreise nach 18 Uhr

Einzelseminar von _____ bis _____

Tandemseminar von _____ bis _____

Ich organisiere mich selbst und benötige KEINE Hotelbuchung durch Sie.

Ja, ich möchte den monatlich erscheinenden NAA-Newsletter abonnieren. E-Mail: _____

Bitte senden Sie mir ein weiteres Katalogexemplar zu.

Bitte senden Sie Ihren Katalog auch an:

Name, Vorname

Funktion

E-Mail

Telefon

Firmenname

Straße

PLZ/Ort

Mit meiner Anmeldung akzeptiere ich die AGB der NAA.

Datum

Unterschrift/Stempel

* verbindliche Angaben

NAA Nürnberg Akademie für Absatzwirtschaft GmbH • Erlenstegenstraße 7 • 90491 Nürnberg

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) (Stand: September 2009)

A. Allgemeine Bedingungen:

§1. Geltung unserer Geschäftsbedingungen

§1.1. Die Geschäftsbedingungen der Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft haben ausschließende Gültigkeit. Ergänzungen und Änderungen der Vertragsbedingungen bedürfen der Schriftform. Abweichende Bedingungen des Vertragspartners erkennen wir nicht an, es sei denn, wir haben der Geltung schriftlich ausdrücklich zugestimmt.

§1.2. Unsere Geschäftsbedingungen gelten auch für alle künftigen Geschäfte mit dem Vertragspartner.

§2. Vertragsschluss

Bestellungen und Anmeldungen durch den Vertragspartner, die über unsere Website zustande kommen, sind bindende Angebote. Die Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft ist berechtigt, das Angebot des Vertragspartners innerhalb von zwei Wochen durch Zusendung einer Auftragsbestätigung per E-Mail, per Post oder per Fax anzunehmen. Mit Zugang der Auftrags- oder Anmeldebestätigung beim Vertragspartner kommt der Vertrag zwischen NAA und dem Vertragspartner zustande.

§3. Schlussbestimmungen

§3.1. Es gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland. Die Regelungen des internationalen UNKaufrechtes finden keine Anwendung.

§3.2. Gerichtsstand für alle Verpflichtungen und Streitigkeiten ist - soweit rechtlich zulässig - Nürnberg, Firmensitz der Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft.

Auch wenn die im Klageweg in Anspruch zu nehmende Vertragspartei nach Vertragsabschluss ihren Wohnsitz oder ihren gewöhnlichen Aufenthaltsort aus dem Geltungsbereich der Zivilprozessordnung verlegt oder ihr Wohnsitz oder gewöhnlicher Aufenthalt zum Zeitpunkt der Klageerhebung nicht bekannt ist, ist der Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus dem Vertragsverhältnis Nürnberg.

§3.3. Sollten einzelne Bestimmungen des Vertrages mit dem Vertragspartner einschließlich dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen ganz oder teilweise unwirksam sein oder werden, so wird dadurch die Gültigkeit der übrigen Regelungen nicht berührt. Die ganze oder teilweise unwirksame Regelung soll dann durch eine Regelung ersetzt werden, die der unwirksamen in ihren wirtschaftlichen Konsequenzen möglichst nahe kommt.

B. Seminare und Veranstaltungen:

§1. In den Seminargebühren sind folgende Leistungen enthalten: Praxisnahe und kompetente Referenten, umfangreiche Teilnehmerunterlagen, Teilnehmerzertifikat, Mittagessen, Pausengetränke und ein alkoholfreies Frischgetränk zum Mittagessen.

Nicht im Preis enthalten sind hingegen Übernachtungskosten, Parkgebühren, Frühstück und Abendessen. Diese müssen direkt mit dem Hotel abgerechnet werden.

§2. Der Rechnungsbetrag wird 14 Tage nach Rechnungsstellung fällig. Sollte die Anmeldung kurzfristig (weniger als 14 Tage vor Beginn) erfolgen, muss der Rechnungsausgleich in jedem Falle vor Antritt des Seminars erfolgt sein.

Die NAA ist berechtigt, den Teilnehmer auszuschließen, wenn sie ihn nach Ablauf der jeweiligen Zahlungsfrist eine Nachfrist zur Zahlung gesetzt und erklärt hat, dass sie dem Teilnehmer nach erfolgreichem Ablauf der Nachfrist vom Seminar ausschließt. Bei Zahlungsverzug werden - der gesetzlichen Regelung entsprechend - 5% Verzugszinsen über dem jeweils aktuellen Basiszinssatz verlangt und berechnet.

§3. Rücktrittsregelung und Vertragsaufhebung bei Seminaren:

Die NAA ist bis spätestens 2 Wochen vor Beginn des vom Teilnehmer gewählten Programms berechtigt, vom Vertrag zurückzutreten, wenn sie die Veranstaltung wegen ungenügender Teilnehmerzahl nicht durchführen kann. Selbiges gilt bei einer Verhinderung des Trainers bzw. Veranstaltungsleiters aus wichtigem Grund. Weitergehende Ansprüche des Teilnehmers sind ausgeschlossen.

Nach der rechtsverbindlichen Anmeldung zu Veranstaltungen oder Seminaren können Stornierungen oder Umbuchungen bis 35 Tage vor Beginn gegen eine Bearbeitungsgebühr von 120 Euro vorgenommen werden. Bei Stornierungen oder Umbuchungen weniger als 35 Tage vor Veranstaltungsbeginn wird die Seminar- oder Studiengebühr in voller Höhe fällig. Wird ein Ersatzteilnehmer angemeldet, entstehen keine zusätzlichen Kosten. Stornierungen und Umbuchungen des Teilnehmers müssen schriftlich erfolgen.

§4. Geringfügige Änderungen in den Inhalten und der Zeitdauer des Studiums bzw. Seminars bleiben vorbehalten. Sie berechtigen den Teilnehmer nicht zur Vertragskündigung. Sollten Trainer ihre Teilnahme absagen müssen, bemüht sich die NAA um eine Verschiebung der Veranstaltung oder einen geeigneten Ersatzreferenten. Eine weitergehende Haftung der NAA ist ausgeschlossen.

§5. Urheberrecht

Alle Urheberrechte bleiben vorbehalten, NAA oder berechtigte Dritte behalten sich alle Veröffentlichungs-, Vervielfältigungs-, Bearbeitungs- und Verwertungsrechte an den Inhalten von Veranstaltungen, insbesondere den ausgegebenen Arbeitsunterlagen in schriftlicher, wie auch in digitalisierter Form ausdrücklich vor. Bei Zuwiderhandlungen ist durch den Vertragspartner gegebenenfalls Schadensersatz zu leisten.

§6. Datenschutz/ Angaben des Anmelders

§6.1. Anmelder müssen ihre korrekten Adressdaten angeben. Im Falle der Missachtung behält sich die NAA vor, rechtliche Schritte in die Wege zu leiten.

§6.2. Personenbezogene Daten werden gespeichert und unter strikter Beachtung der geltenden Datenschutzvorschriften verarbeitet und genutzt. Wir wahren den Grundsatz, personenbezogene Daten nicht zu verkaufen, zu vermieten oder auf andere Weise verfügbar zu machen. Wir versichern, dass Ihre Daten mit Sorgfalt behandelt und nur für Zwecke des mit dem Vertragspartner geschlossenen Vertrages oder eigene Werbezwecke genutzt werden. Durch die Anmeldung erklärt sich der Kunde mit der Speicherung seiner Daten einverstanden.