

Wettbewerbsstrategien für nachhaltiges Wachstum

für	Inhaber, Geschäftsführer, Marketing- und Vertriebsleiter mittelständischer Unternehmen
Termin	15.04.2010 von 9.00 bis 17.00 Uhr mit Mittagspause
Ort	Hotel Schloss Schweinsburg Hauptstraße 147 - 149 08459 Neukirchen/Pleiße
Referent	Thomas Ranisch , Geschäftsführung Kato Consulting

Zum Thema

Unternehmen sind abhängig vom guten Preis-Leistungs-Verhältnis ihrer Produkte/DL, loyalen Kunden und vor allem von einer nachhaltigen, auf Wachstum ausgerichteten Wettbewerbsstrategie. Nur damit können sie ihren Markt finden und ausbauen, Maßnahmen planen und umsetzen, Potentiale nutzen, ohne Abstriche bei Qualität oder Gewinn hinnehmen zu müssen.

Sie verfügen bereits über Grundwissen zu Wettbewerbsstrategien. Im Seminar werden praxisnah Ihre Fähigkeiten und Fertigkeiten zur Entwicklung von Wettbewerbsstrategien für ein nachhaltiges Wachstum ausgebaut. Im Erfahrungsaustausch werden Sie Ihre eigene Arbeit kontinuierlich weiterentwickeln, Ihr aktuelles mit dem individuell vorhandenen Wissen verknüpfen.

- Wir haben Interesse an einer Inhouse-Schulung.**
- Wir sind am Thema interessiert, aber der Termin passt nicht, bitte rufen Sie uns an.**

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung
per Fax 0351 8322422
über Internet www.rkw-sachsen.de

Anmeldung zum RKW-Seminar **73-0003**
Wettbewerbsstrategien für nachhaltiges Wachstum
am **15.04.2010 in Neukirchen/Pleiße**

als E-Mail wbildung@rkw-sachsen.de

Vor- und Zuname Funktion

Firma/Anschrift

.....

Telefon/Fax Beschäftigte

E-Mail Datum/Unterschrift

Ziel

- Sie entwerfen Ihre unternehmensspezifische Wachstumsstrategie und erarbeiten sich Instrumente, um diese umzusetzen.
- Sie lernen wesentliche Methoden kennen, die Ihrer Verantwortung für das operative Ergebnis gerecht werden
- Sie erwerben Kenntnisse über Auswahl, Motivation und Führung von Mitarbeitern im Bereich Marketing und Vertrieb.
- Sie erkennen die Notwendigkeit, die Wachstumsstrategie der gesamten Unternehmensstrategie anzupassen.
- Sie prüfen und bewerten Möglichkeiten des Kundenbindungsmanagements und lernen, diese einzuführen und umzusetzen.

Inhalt

A. Strategische Unternehmensführung

- Problemerkennung
- Ganzheitliches Management
- Führungsmodelle zur Einordnung der bestehenden Unternehmensstrategie und Wettbewerbsstrategie

B. Qualitative Strategiemodule

- Auswahl und Darstellung der Analysemethoden für:
 - Bestimmung des Ist-Zustandes,
 - Entwicklung des Soll-Zustandes,
 - Erfolgscontrolling beim Implementieren der Strategien

C. Grundlagen Wachstumsstrategien

- Bestehende Herausforderungen bei der Strategieentwicklung
- Optionen für die Entwicklung der künftigen Ausrichtung
- Formen des Wachstum sowie die damit nutzbaren Potenziale
- Arten von Wachstumspotenzialen
- Erfolgshebel
- Vorgehen zur Umsetzung

Methodik: Themenerarbeitung mit den Teilnehmern, Seminar, Simulation von Fallbeispielen, Gruppenarbeit, Praxisbeispiele, Diskussionen

Teilnehmergebühr

einschließlich Arbeitsunterlagen, Imbiss und Pausenversorgung

350,-- € zzgl. ges. MwSt.

Fragen zum Seminar **73-0003** beantwortet Ihnen:

Christin Brodauf 0351 8322338

Ramona Laudel 0351 8322 331

Anmeldungen

Sichern Sie sich Ihren Platz und faxen Sie uns Ihre Anmeldung. Sie erhalten rechtzeitig Ihre Teilnehmerkarte und eine Wegbeschreibung. Die Rechnung schicken wir Ihnen nach der Veranstaltung, bei mehrtägigen Veranstaltungen nach dem 1. Tag. Kostenfreie Stornierungen sind bis 5 Werktage vor Veranstaltungsbeginn möglich. Die Veranstaltung muss ausfallen? Wir benachrichtigen Sie so früh wie möglich. Zahlen müssen Sie selbstverständlich nichts. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der RKW Sachsen GmbH. Übernachtungshinweise erhalten Sie mit der Wegbeschreibung, notwendige Buchungen nehmen Sie bitte selbst vor.

RKW Sachsen GmbH
Freiberger Straße 35
01067 Dresden