ESMT BERLIN

ERFOLGREICH GESCHÄFTSSTRATEGIEN ENTWICKELN

27.05. – 29.05.2019
ESMT Berlin

NO.1 IN GERMANY
AND AMONG THE BEST IN THE WORLD

FT FINANCIAL TIMES

Executive Education
Ranking 2018

OLAF PLÖTNER, EGE Seminarleiter

EGE-FAKULTÄT

PROFESSOR DR. OLAF PLÖTNER (SEMINARLEITER)

ist Fakultätsmitglied der ESMT Berlin sowie Gastdozent an der Darden School of Business, University of Virginia, und der Shanghai Jiao Tong University. Er forscht über Vermarktungsstrategien auf B2B-Märkten und ist der Autor von *Counter Strategies in Global Markets,* das sowohl ins Deutsche als auch Chinesische übersetzt wurde.

PROFESSOR DR. HARALD HUNGENBERG

ist Inhaber des Lehrstuhls für Unternehmensführung an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg und Visiting Lecturer der ESMT Berlin. Zuvor hatte er an der Handelshochschule Leipzig (HHL) den Lehrstuhl für strategisches Management und Organisation inne. Professor Hungenberg forscht, lehrt und veröffentlicht vor allem über strategisches Management, Unternehmensplanung und Controlling.

PREIS*

€3.900

*Der Preis beinhaltet die Teilnahme am Seminar, ein ESMT-Teilnahmezertifikat und die Seminarunterlagen. Die ESMT-Seminare, die in Deutschland durchgeführt werden, sind zum Zeitpunkt der Drucklegung gemäß §4 Nr. 22a UStG von der deutschen Umsatzsteuer befreit.

Allgemeine Geschäftsbedingungen siehe:
www.esmt.org/agb

TEILNEHMERPROFIL

Führungskräfte, die Strategien für Unternehmen oder Bereiche verantworten, sowie Spezialisten, die sich mit der strategischen Planung befassen.

TEILNEHMERNUTZEN

Die Teilnehmer lernen die aktuellen, erfolgskritischen Konzepte und Instrumente zur Entwicklung und Umsetzung einer Geschäftsstrategie kennen. Sie erhalten die Gelegenheit, sie prototypisch auf ihr eigenes Unternehmen anzuwenden und auf diesem Weg die strategische Situation und Entwicklung ihres Geschäfts zu diskutieren.

FIRMENNUTZEN

Alle ESMT-Seminare sind praxisorientiert und öffnen Teilnehmern neue und motivierende Perspektiven. In diesem Seminar werden zudem die Kompetenzen, die zum strategischen Denken und Handeln gehören, in ein Unternehmen transportiert. Überdies lebt das Seminar von dem Austausch der Führungskräfte aus unterschiedlichen Branchen und Unternehmen – ein diverses Netzwerk, dessen vereintes Wissen dem Team und/oder Unternehmen des Teilnehmers auch nach dem Seminar zugutekommt. Wie bei jedem Seminar ist die Weiterbildung darüber hinaus eine der besten Möglichkeiten, qualifizierte Führungskräfte an ein Unternehmen zu binden.

Strategie und strategisches Denken sind zentrale Bausteine der Unternehmensführung. Beides gewinnt je mehr an Bedeutung, desto größer der Wettbewerbsdruck auf den Märkten wird. Das gilt erst recht, wenn der Einfluss globaler Wettbewerber steigt und neue, internetbasierte Geschäftsmodelle zu Branchendisruptionen führen.

Das Seminar „Erfolgreich Geschäftsstrategien entwickeln" (EGE) konzentriert sich auf die notwendigen Kompetenzen, um diesen Herausforderungen begegnen zu können. Es zeigt, welche Instrumente Manager bei der Analyse von Wettbewerbskräften brauchen, welche Optionen sich für sie in zunehmend globalisierten Märkten ergeben, worin ihre größten Hürden zur Umsetzung bestehen und wie sie zu überwinden sind.

Die Teilnehmer erhalten zudem die Möglichkeit, diese Instrumente noch während des Seminars auf das eigene Unternehmen anzuwenden und so ein besseres Verständnis für die eigene strategische Situation zu entwickeln.

SEMINARINHALTE

- ✓ Merkmale guter Strategien
- ✓ Strategische Analyse: Kunden, Wettbewerber, eigenes Unternehmen
- ✓ Geschäftsmodelle: innovative und digitale Geschäftsmodelle
- ✓ Strategieformulierung als kreativer Prozess
- ✓ Analyse strategischer Optionen im globalen Wettbewerb
- ✓ Entwicklung eines strategischen Plans
- ✓ Herausforderungen bei der Umsetzung von Strategien

SEMINARMETHODEN

Interaktive Vorträge, Plenardiskussion, Fallstudien, Workshops, Anwendung des strategischen Prozesses auf das eigene Unternehmen mit Unterstützung der Dozenten, Austausch mit den Kollegen im Seminar.

EGE-TEILNEHMER

EINE AUSWAHL DER FUNKTIONEN, DIE IN DIESEM SEMINAR VERTRETEN WAREN

Abteilungsleiter Produktmanagement, Area Sales Manager Asia, Bereichsleiter, CEO, CIO, Country Brand Lead, Director Business Development, Director Central Engineering, Director Marketing, Director RD, Geschäftsbereichsleiter, Geschäftsentwicklung Global, Geschäftsführer, Head of Global Products & Infrastructure, Head of Human Resources, Head of Network Strategy, Leiter Einkauf, Leiter Hafenbetrieb, Leiter Ingenieurtechnik, Leiter Vertrieb, Leitung Innovationsmanagement und Business Development, Leitung Supply Chain Management, Leiter Strategie, Senior Project Manager, Senior Manager, Vorstandsvorsitzender

EINE AUSWAHL DER UNTERNEHMEN, DIE IN DIESEM SEMINAR VERTRETEN WAREN

Aareon, Aerzen International Sales, Allianz, Archtexx Consulting, AREVA, Atlas Elektronik, B. Braun Melsungen, Bayer, Celanese, Claas, Continental Reifen Deutschland, DEHN + SÖHNE, Deutsche Bahn, Deutsche Bank, Diehl Defence Holding, dpa Deutsche Presse-Agentur, Evonik Industries, F. Hesterberg & Söhne, Fermacell Schweiz, FIEGE Logistik, Giesecke & Devrient, Gothaer Allgemeine Versicherung, KWS Saat, MAN, Open Grid Europe, pfizer, Raiffeisen-Volksbank, Robert Bosch, Robert Half Deutschland, RWE, Schoeller Technocell, Siemens, SMARTRAC Technology Group, SMS Group, S-Servicepartner Berlin, Steinmüller Africa, Techniker Krankenkasse, thyssenkrupp, TÜV International, TÜV SÜD, UniCredit Bank, Wacker Chemie

POSTGRADUATE DIPLOMA IN MANAGEMENT – IHR RETURN ON INVESTMENT

Das Postgraduate Diploma in Management ist ein Abschluss, den die ESMT Berlin als wissenschaftliche Hochschule verleiht. Um das Diploma zu erhalten, ist es erforderlich, in dreißig Monaten ein Seminarminimum von drei Wochen (achtzehn Tagen) zu belegen. Bei den Themen handelt es sich um die wesentlichen Bestandteile des General Managements und der Unternehmensführung.

Um sie weiter zu differenzieren, haben wir diese Themen in die folgenden Schwerpunkte unterteilt: Führung und soziale Verantwortung, Technologiemanagement und General Management. Aus ihnen können die Teilnehmer ihren Studienverlauf je nach Interesse, Zeit und Bedarf zusammenstellen.

Die Seminare werden von Fakultätsmitgliedern der ESMT oder von namhaften Gastprofessoren geleitet. Sie werden die Teilnehmer auch während ihres Studiums betreuen und ihnen beratend zur Seite stehen. Die Seminare können wahlweise auf Deutsch oder Englisch belegt werden.

Die Studiengebühren setzen sich ebenfalls variabel zusammen und ergeben sich aus der Summe der gewählten Seminare.

Das Seminar „Erfolgreich Geschäftsstrategien entwickeln" gehört zu dem Cluster Technologiemanagement und Strategie. Es deckt drei der 18 Tage ab, die für das Postgraduate Diploma in Management Voraussetzung sind.

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.esmt.org/postgraduatediploma

Ein Seminar, das einen umfassenden Einblick in das Thema Strategie gibt. Der ganze Umfang von Theorie und Praxis wird durch erfrischende Präsentationen und Workshops vermittelt. Individuelle Fragen können in der Gruppe diskutiert werden.

Helmut Rauch, Leiter Division Flugkörpersysteme Luft,
Diehl BGT Defence

ANMELDUNG

Annabell Jahr im Admissions Office der ESMT beantwortet alle Fragen zur Anmeldung unter der Telefonnummer **+49 30 212 31 8049** oder der E-Mail-Adresse **annabell.jahr@esmt.org.**

ORGANISATION

Über die organisatorischen Details werden die Teilnehmer von der Seminarmanagerin Kristina Vadlja unter der Telefonnummer **+49 30 212 31 8047** oder der E-Mail-Adresse **kristina.vadlja@esmt.org** informiert.

ESMT
European School of Management and Technology GmbH

ESMT Berlin
Schlossplatz 1
10178 Berlin

www.esmt.org/strategie
www.esmt.org