

NEUE GESCHÄFTSMODELLE ENTWICKELN & UMSETZEN

KONZEPT

Die Digitalisierung bringt vielfältige Chancen für jene Unternehmen, die diese Möglichkeiten erkennen und nutzen. Dieses Seminar zeigt, wie bestehende Geschäftsmodelle digital angereichert werden und durch digitale Konzepte für die Zukunft fit gemacht werden. Mit neuestem Wissen zu Strategie, Business Development und Wachstum lernen die Teilnehmenden, die Chancen der Digitalisierung zu nutzen. Dies betrifft die Digitalisierung des Leistungsangebots, die Digitalisierung der Prozesse und die Digitalisierung der Vertriebs-, Kommunikations- und Absatzkanäle. Anhand vieler Praxisbeispiele wird gezeigt, wie neue Geschäftsmodelle und Geschäftsfelder entstehen und am Markt erfolgreich umgesetzt werden. Nach dem Programm sind Sie in der Lage, die Potenziale der Digitalisierung erfolgreich zu nutzen, bestehende Wettbewerbsvorteile zu sichern und neue Positionen in der digitalen Welt aufzubauen.

ZIELGRUPPE

- Teilnehmerinnen und Teilnehmer sind Führungskräfte, die die Zukunftsfähigkeit ihres Unternehmens sicherstellen und Wachstumsziele realisieren möchten. Dazu zählen: Geschäftsführer, Verantwortliche für Business Units, Profit Centers, Produkte, Kundensegmente, Länder
- Führungskräfte, die über strategische Weichenstellungen und Geschäftsmodellentwicklungen entscheiden bzw. mitentscheiden
- Spezialisten für Geschäftsmodell-Innovation und Business Development
- Verantwortliche für eine zunehmende Digitalisierung von Geschäftsmodell, Verkauf und Vertrieb

AUFBAU

TEIL 1: Wie die Potenziale der Digitalisierung für das eigene Geschäftsmodell genutzt werden, um Wettbewerbspositionen zu sichern und neue Wettbewerbsvorteile zu erschliessen.

TEIL 2: Wie dank Umsetzungsstärke Profitabilität und Wachstum für bestehende und neue Geschäfte im modernen Zeitalter gesteigert werden können.

THEMEN

Advanced Strategy – die neue Dynamik

- Wenn etwas als Trend erkannt wird, ist es bereits zu spät
- Von Konformität zu Individualität. Was sich auf der Kundenseite ändert.
- Neue Technologien, Digitalisierung und Geschäftsmodelle
- Economies of Scale are out, Economies of Speed bestimmen über den Erfolg

Wachstum, Digitalisierung und Geschäftsmodelle

- Märkte dehnen: Möglichkeiten und Grenzen
- Neue Märkte schaffen
- Natürliches Wachstum versus erzwungenes Wachstum
- Digitale Geschäftsmodelle entwickeln, bewerten, auswählen
- Start-up-Geschäftsmodelle

Geschäftsmodelle am Markt erfolgreich umsetzen

- Digitale Kundensegmentierung, Digitale Positionierung
- Den Kundennutzen dank Digitalisierung neu erfinden
- Digitale Produkt/Markt-Konzepte, Digitale Preisstrategien
- Die digitale Konkurrenz; Differenzierungs-Ansätze
- Kommunikation über Social Media

Vertriebsfolge im modernen Zeitalter erreichen

- Modernes Vertriebsmanagement
- Digitale Vertriebskanäle: Überblick und Eignung
- Selektive Distribution
- Digital unterstützte, klassische Kanäle
- Bewusste interne Konkurrenz
- Die Kannibalisierung der Vertriebswege: zulassen oder nicht?

Quantifizierungen, Controlling von Geschäftsmodellen

- Die Überführung strategischer Pläne in Budget- und Arbeitspläne
- Kalkulationen, Investitionen und Geschäftsmodelle

DURCHFÜHRUNGEN

Nr.	Ort	Datum
ZS 4319	Teil 1: Berlin	13. – 15. März 2019
	Teil 2: Zürich	09. – 12. September 2019
ZS 4329	Teil 1: Tegernsee	24. – 26. Juni 2019
	Teil 2: Zürich	09. – 12. September 2019
ZS 4339	Teil 1: Köln	21. – 23. Oktober 2019
	Teil 2: Köln	02. – 05. Dezember 2019

Seminargebühr: CHF 7.600.- / Euro 6.900.-* zzgl. MwSt.

Dauer: 3 + 4 Tage

Anmeldung: www.zsom.ch/zs43 oder Anmeldekarte Seite 131

* Rechnungsstellung in EUR möglich (abhängig vom aktuellen Tageskurs)

ANMELDEKARTE

INTERNETANMELDUNG: WWW.ZSOM.CH

Senden an:
Zürich School of Management
Untere Dorfstrasse 2, CH-8700 Küsnacht / Zürich

E-Mail:
info@zsom.ch

Faxen an:
+41 (0)44 913 15 81

Ich bitte um Bestätigung folgender Anmeldung

Name des Seminars / Programms			
Nummer		Datum	
Persönliche Daten Teilnehmer/in	<input type="checkbox"/> Herr	Titel (sofern gewünscht)	
	<input type="checkbox"/> Frau		
Name	Vorname		
Firma			
Strasse, Postfach			
PLZ	Ort	Land	
E-Mail			
Telefon		Fax	
Funktion		Branche	
Anzahl Mitarbeiter/innen	<input type="checkbox"/> bis 200	<input type="checkbox"/> bis 1000	<input type="checkbox"/> über 1000

Unterschrift _____

ZSOM JP 2019

ANMELDEKARTE

INTERNETANMELDUNG: WWW.ZSOM.CH

Senden an:
Zürich School of Management
Untere Dorfstrasse 2, CH-8700 Küsnacht / Zürich

E-Mail:
info@zsom.ch

Faxen an:
+41 (0)44 913 15 81

Ich bitte um Bestätigung folgender Anmeldung

Name des Seminars / Programms			
Nummer		Datum	
Persönliche Daten Teilnehmer/in	<input type="checkbox"/> Herr	Titel (sofern gewünscht)	
	<input type="checkbox"/> Frau		
Name	Vorname		
Firma			
Strasse, Postfach			
PLZ	Ort	Land	
E-Mail			
Telefon		Fax	
Funktion		Branche	
Anzahl Mitarbeiter/innen	<input type="checkbox"/> bis 200	<input type="checkbox"/> bis 1000	<input type="checkbox"/> über 1000

Unterschrift _____

ZSOM JP 2019

ADMINISTRATION, ANREISE, UNTERKUNFT

BERATUNG

Gerne stehen wir Ihnen für eine telefonische Beratung zur Verfügung. Unser Weiterbildungs-Angebot besteht aus Modulen, die optimal aufeinander abgestimmt sind. Daraus entstehen attraktive, praxisnahe Programme, es können aber auch individuelle, mehrjährige Lernpläne für gezielten Fähigkeitsaufbau daraus entwickelt werden. Für alle administrativen oder inhaltlichen Fragen wenden Sie sich bitte an:

Zürich School of Management

Untere Dorfstrasse 2

CH – 8700 Küsnacht / Zürich

Telefon: 0041 (0)44 913 15 88

Telefax: 0041 (0)44 913 15 81

E-Mail: info@zsom.ch

www.zsom.ch

ANMELDUNG, ANMELDEBESTÄTIGUNG

Ihre Anmeldung nehmen wir per Post, Fax oder Internet entgegen. Anmeldekarten finden Sie auf der gegenüberliegenden Seite. Die Anmeldung per Internet erfolgt über die im Seminarprospekt (unterhalb der Seminardaten) genannte www-Adresse mit Direktanruf des gewünschten Programms. Per Mail erhalten Sie von uns folgende Unterlagen:

- Die Anmeldebestätigung (sofern noch Plätze frei sind)
- Angaben zu Daten, Ort, Anreise
- Unterkunft

Sind keine freien Plätze verfügbar, werden Sie unverzüglich darüber informiert. Die Rechnung wird Ihnen separat per Post zugestellt.

SEMINARGEBÜHR, HOTEL, TAGESPAUSCHALE

Die in Rechnung gestellte Gebühr beinhaltet die Kosten für das Seminar oder das Zertifikatsprogramm, nicht hingegen die anfallenden Kosten für Unterkunft, Verpflegung, Tagespauschale (conference package). Die Mehrwertsteuer wird zusätzlich verrechnet und gesondert ausgewiesen. Die Rechnungsstellung ist in Euro möglich. Informationen zur Anreise erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung. Jede(r) Teilnehmer(in) bezahlt, unabhängig von der Seminargebühr und von seiner Hotelreservation, eine Tagespauschale für das «Conference Package». Unsere Veranstaltungen finden in geeigneten Seminarhotels oder in unserem Executive Campus in Küsnacht / Zürich statt. Zusätzlich ausserhalb der Tagespauschale beanspruchte Hotelleistungen müssen direkt an das Hotel bezahlt werden. Die heute international üblichen Tagespauschalen liegen meist bei CHF 80,- bis CHF 110,- pro Tag.

UMBUCHUNG, VERSCHIEBUNG, ÄNDERUNG

Umbuchungen von einer Veranstaltung auf eine andere oder von einer Durchführung auf die nächste sind bis 6 Wochen vor Seminarbeginn gegen eine Gebühr von CHF 350,- / Euro 300,- möglich. Bis 2 Wochen vor Seminarbeginn kann gegen Bezahlung dieser Umbuchungsgebühr ein Ersatzteilnehmer benannt werden, welcher der Teilnehmerbeschreibung entspricht. Nicht besuchte Seminare oder Seminarteile entfallen entschädigungslos. Eine Seminardurchführung kann mangels Teilnehmern oder aufgrund von höherer Gewalt von uns annulliert werden, ohne dass ein Schaden geltend gemacht werden kann.

INHOUSE WORKSHOPS

Nach Eingang Ihrer Bestellung für ein Seminar aus der Reihe «Workshops» nehmen wir mit Ihnen Kontakt auf, um das Datum in Abhängigkeit der terminlichen Verfügbarkeit aller Beteiligten zu vereinbaren. Durchführungsort ist unser Executive Campus in 8700 Küsnacht am Zürichsee. Pro Teilnehmer verrechnen wir, zusätzlich zur Seminargebühr, eine Tagespauschale von CHF 90,- pro Person. Darin ist auch das Mittagessen inbegriffen. Auf Wunsch kann die Veranstaltung auch an einem Ort Ihrer Wahl stattfinden. In diesem Fall berechnen wir Ihnen die effektiven Mehrkosten für Anreise und Unterkunft.

STORNIERUNG DER ANMELDUNG

Eine Stornierung der Anmeldung ist bis 3 Monate vor Seminarbeginn für Sie kostenlos möglich, was die Seminargebühr betrifft. Bezüglich Stornokosten des Hotels gelten die Bestimmungen des Hotels resp. Ihrer Hotelbuchung. Wer die Seminarteilnahme 3 Monate bis 6 Wochen vor Seminarbeginn storniert, bezahlt 40% der Seminargebühr als Stornogebühr. Wer 6 Wochen oder weniger vor Seminarbeginn storniert, bezahlt die volle Seminargebühr, hat allerdings die Möglichkeit, bis 10 Arbeitstage vor Seminarbeginn eine(n) Ersatzteilnehmer(in) zu entsenden.

VERSICHERUNG, HAFTUNGSAUSSCHLUSS, ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN

Schäden aus Unfall, Krankheit, Haftpflicht, Diebstahl, Annullation des Seminars oder Schäden aus der Anwendung des vermittelten Management-Wissens sind ausschliesslich durch die/den Teilnehmer(in) resp. die uns beauftragende Organisation / Unternehmung selbst zu versichern und abzudecken. Jegliche Haftung unsererseits, die über den Betrag der bezahlten Seminargebühr hinausgeht, wird wegbedungen. Es gilt Schweizer Recht. Gerichtsstand ist Zürich. Alle früheren Angaben zu Inhalt, Termin und Preis verlieren mit dem Erscheinen des jeweils aktuellen Prospekts ihre Gültigkeit.