

Seminar: Business Model Generation - Innovative Geschäftsmodelle

Reflexion, Analyse und Revision der strategischen Basis

Buchungscode
BU109

Wenn die Margen erodieren oder Märkte wegbrechen, ist es Zeit für die Revision des eigenen Geschäftsmodells. Zukunftsfähige Geschäftskonzepte oder systematische Korrektur tun also not. Wie neue Geschäftsfelder erschlossen werden und das bestehende Geschäftsmodell mit einem systematischen Ansatz und praxiserprobten Methoden und Tools rekaliert werden können, ist das Ziel des Seminars. Praxiserprobt, fachlich auf dem aktuellen Stand und auf Methoden basierend, die direkt im Berufsalltag umgesetzt werden können.

Ziele / Nutzen

Ziel ist es, mit praxiserprobten Instrumenten und Methoden neue strategische Perspektiven zu erkennen, Ihr Geschäftsmodell erfolgreich aufzustellen und fortzuentwickeln und so die unternehmerische Wettbewerbsposition nachhaltig zu stärken. Sie erfahren,...

- wie Sie Geschäftsideen in Geschäftsprozesse übersetzen und so für sich und Ihre Stakeholder Ihren Wertschöpfungsprozess transparent und leicht verständlich machen
- warum es sich lohnt, kritisch über die eigene Unternehmensstrategie nachzudenken und diese zu überprüfen, um schließlich das eigene Geschäftsmodell optimieren zu können
- welche Methoden und Instrumente Ihnen zur Verfügung stehen, um Ihr Geschäftsmodell schnell und übersichtlich visualisieren und effektiv vermitteln zu können
- wie Sie bestehende Geschäftsmodelle weiterentwickeln und neue Geschäftsmodelle aufbauen können und wie Sie deren strategische Umsetzung im Unternehmen initiieren
- wie Sie die notwendige Entrepreneurship- und Intrapreneurship-Mentalität für sich und/oder Ihre Mitarbeiter aufbauen und nachhaltig fördern durch das systematische Denken in Geschäftsmodellen, dem konsistenten Business Model Thinking

Termine

23.–24.06.2016	Göttingen	750,00 EUR*	› Buchen
24.–25.11.2016	Göttingen	750,00 EUR*	› Buchen

* Alle Preise zzgl. USt.

[› Kein passender Termin dabei?](#)

Inhalte des Seminars Business Model Generation: Innovative Geschäftsmodelle

Tag 1: Strategie und Innovation der Geschäftsmodelle – Notwendigkeit, Systematik und bewährte Methoden für die unternehmerische Praxis

Strategische Handlungskompetenz als Zukunftsgarant des Unternehmens

Geschäftsmodell als wesentliches strategisches Basiselement

Begriffsklärung, Zweck und Inhalt

Business Models – warum und für wen?

Konzepte in Theorie und Praxis

Grundlagen der Geschäftsmodell-Entwicklung

Prozess der Strategieentwicklung: von der Idee zum Geschäftskonzept

Systematik des Denkens in Geschäftsmodellen

Komponenten des Geschäftsmodells: Produkt/Markt-Kombination, Wertschöpfungskonfiguration, Erfolgsmodell

Innovation des Geschäftsmodells: die eigene Wettbewerbsposition und den Kundenvorteil nachhaltig im Fokus

Methodik der Visualisierung in der Strategiearbeit als Baustein des Erfolgs: wesentliche Tools im Überblick

Prototypische Anwendungs- und Umsetzungsbeispiele und Übungen zum spielerischen Denken in Alternativen

Geschäftsmodell als Kommunikationsaufgabe: Strategien überzeugend vermitteln

Tag 2: Workshop „Methodik-Training: Geschäftsmodelle reflektieren, kreativ fortentwickeln und kommunizieren“

Praxis I: Workshop „Business Model Canvas als potenzielles Tool“

Möglichkeiten und Grenzen in der Anwendung“

Praxis II: Workshop „Geschäftsmodell-Entwicklung am eigenen Unternehmen bzw. Projekt“

Status Quo-Analyse und kreative Weiterentwicklung auf Basis bewährter Visualisierungs-Instrumente

Praxis III: Erfolgspotenziale effektiv kommunizieren

Der Geschäftsmodell-Pitch (Entrepreneurial Fitness-Test)

Weitere Seminarinformationen

Teilnehmerkreis

Gründungsinteressierte und -aktive, die ihre Geschäftsidee systematisch entwickeln wollen; Fach- und

Führungskräfte, die ihren persönliche Unternehmergeist wecken und üben wollen und ihr Geschäft konstruktiv voranbringen wollen; Manager, die den Intrapreneurship-Gedanken in der Unternehmenskultur verankern wollen; Projektleiter und Projektbeauftragte, die sich intensiver mit dem Geschäftsmodell und der Wertschöpfung ihres Unternehmens beschäftigen wollen; Experten, Geschäftsführer, insbesondere aus den Bereichen Forschung und Entwicklung, Business Development, strategisches Management, die sich schnell die Methodik zur Visualisierung von Geschäftsmodellen erarbeiten möchten

Methodik

Workshop mit interaktiver Seminargestaltung, praxisorientierter Fachvortrag für theoretische Grundlagen unterstützt durch Anschauungsmaterialien, Videomaterial und Demo-Software, im Dialog geführte Diskussionen im Plenum, Expertenaustausch mit Praxisfallbeispielen zum Entrepreneurship, Methodenlernen (Workshop zur Methodenanwendung), Visual Thinking, Einbindung Ihrer Wünsche und Problemstellungen in das Seminar durch schriftliche Vorabbefragung

Abschluss

Teilnahme-Zertifikat der mtec-akademie an der PFH Private Hochschule Göttingen

Trainer

› [Prof. Dr. Bernhard Vollmar](#)

Seminarzeiten

9:00 – ca. 17:00 Uhr

Teilnehmerzahl

max. 12

Teilnahmegebühr

750 € zzgl. USt.

Dauer

2 Tage

Inklusivleistungen

3 Workshops, Schulungsordner mit umfangreichen Seminarunterlagen, Pausengetränke, Mittagessen, Teilnahme-Zertifikat inkl. Dokumentation der Seminarinhalte

Termine

23.–24.06.2016

Göttingen

750,00 EUR*

› [Buchten](#)

24.–25.11.2016

Göttingen

750,00 EUR*

› [Buchten](#)

* Alle Preise zzgl. USt.

› [Kein passender Termin dabei?](#)



Wissenswertes zum Thema Geschäftsmodelle & Unternehmensanalyse

- Konsequentes Denken in
- › Geschäftsmodellen als strategische Leitmaxime
- › Was ist eigentlich... eine SWOT-Analyse?
- › Was ist eigentlich... eine Portfolioanalyse?



Weitere Seminarempfehlungen zu Business Model Generation

- › Innovationsmanagement
- › Mergers & Acquisitions
- › Finanzierungsoptionen für den Mittelstand
- › Change Management
- › Portfolioanalyse: Angewandte Unternehmensstrategie
- › Unternehmenstrategien entwickeln