

Strategiekompetenz fit halten

Die Strategie wirkt nur mit der Realisierung am praktischen Geschäft. Jeder im Managementteam muss gleichzeitig Strategie und „Realisation Leader“ sein. Der Praxis-Workshop bietet den heutigen Stand bewährter Vorgehensweisen.

Für: Strategieverantwortliche, Verantwortliche für Geschäftsbereiche und Funktionen, Unternehmensentwickler.

Praxis-Workshop

Wirksame Geschäftsstrategie agil entwickeln

Strategie bedeutet Fokus: Für **die attraktiven Kundengruppen, die wirksamsten Produktvorteile** anbieten und dafür die Prozesse und Arbeitsweisen ausrichten. Strategisches Ziel ist die **zukünftige Wettbewerbsposition**. Agil vorzugehen heißt: die **Wettbewerbsvorteile** entwerfen und mit schnellen **Realisierungsschritten** erhärten und ausbauen. Die Beteiligten orientieren ihr Denken auf **strategische Ergebnisse**, strahlen **Zielfokus** aus und entwickeln eine **Kultur der Erfolgsschritte**.

Wofür Sie sich im Praxisworkshop fit machen können

- **Zusammenarbeit mit den Entscheidern** aufbauen
- **Schlüssel-Herausforderungen** des Geschäfts identifizieren
- **Strategische Möglichkeiten** der Geschäftsfelder erkennen, **Optionen** formulieren
- **Relevante Faktenbasis** effizient herstellen
- **Strategiemodelle und Ansätze** kennen, **strategische Logik** und effiziente Instrumente nutzen
- **Unterstützung** für den Strategieprozess gewinnen, engagierte **Beteiligung** erreichen
- Wertsteigernde **Vorschläge und Alternativen unterbreiten**
- Den **Entscheidungsprozess** der Ebenen und Funktionen vorantreiben
- **Strategie** schon mit **Kurzfristzielen realisieren** und damit **Veränderung treiben**
- Das Überwinden von **Hindernissen** als **Entwicklungschance** angehen
- **Motivation** durch greifbare **Realisierungserfolge** herstellen, **Lernverhalten** stützen
- **Strategie- und Realisierungsprozess** als **Instrument der Unternehmensführung** einsetzen



Arbeit in der Praxis-Workshop

Wir spielen Methoden und Vorgehensweisen an Fällen und Beispielen durch, in intensivem und kollegialem Gespräch, konzentriert auf die Ziele, die Sie erreichen wollen. Überlappende Reihenfolge der Themen entsprechend dem Fluss der Überlegungen. Handhabbare Methodik, praktische Tipps, Reflexion und Feedback. Dokumentation der Ergebnisse, Leitfaden für die Praxis.

Themen

❖ **Strategielogik: Das wirksame Konzept entwerfen**

Das **bestehende Geschäftsmodell** überprüfen. Segmente definieren, die **Treiber von Wettbewerbsvorteilen** identifizieren. **Neue Angreifer** auf die bestehende Wertschöpfungskette antizipieren, drohende **Disruption** erkennen – alles in der Entwicklung über die Zeit. Erfolgsfaktor-basierte Optionen mit radikal **fokussierten Wertketten** und **Vorteilen über die Segmente** hinweg. Digitalisierungsvorteile und mögliche **Prozessinnovation** einschätzen. Bewerten der **Risiken**. Greifbare **Entscheidungskriterien** bestimmen. **Optionen** konsequent formulieren, den „Elefant im Raum“ benennen. Cash-flow Wirkung erfassen, **Business Plan** formulieren.

❖ **Realisieren mit Durchbrüchen**

Strategie in **kurzfristig erreichbare Erfolge** übersetzen. Neue Lösungen und neue Kultur gleichzeitig verwirklichen: Mehrere **übergreifende Initiativen** für schnelle, exemplarische Erfolge in kurzer Zeit, mit jeweils hoch **fokussiertem Zielsetzungsprozess**. Agilität, Freiraum und **Selbstorganisation** der Initiativen. Mit **neuen Führungsrollen** „Breakthrough Leader“ und „Entrepreneurial Change Champion“ neue Muster schaffen. Die Strategie in **Wellen der Erneuerung** überführen.

❖ **Realisieren im Managementumfeld**

Effektivitätsgesteigerte **Gesprächsmuster** im Top Team auslösen. **Wechselseitige Verantwortung** für Veränderungserfolg herstellen. Die Rolle des CEO als **Initiator von Veränderung** stützen. Das Managementteam mit den Strategiebeteiligten in einen **Entscheidungsprozess** einbeziehen. Einen **Dialog der Ebenen** herstellen.

❖ **Verändern und stabilisieren**

Organisationshürden und **Prozesslücken** in kontinuierlicher Verbesserung angehen. **Entwicklungsfortschritt** messen und für Beteiligte sichtbar machen. Puls nehmen durch **offene Fragestellungen** mit Feedback. Surveys auf Entscheidungen orientieren. Das Managementteam auf **schnelle Erfolge mit langfristiger Wirkung** ausrichten. Den Impuls zur Veränderung ständig **erneuern**. Die Fortschritts-Scorecard zu einem **verbindenden Feedbackprozess** über Einheiten und Ebenen ausbauen. Durch **agiles After Action Learning** offenes Verhalten etablieren. Strategie-Realisierung **mit HR Instrumenten** verbinden. Arbeitsweisen verbreiten, wenn sich bewährt haben.



Ihr Coach

Thomas Leder macht Ihnen die Erfahrung aus der Unterstützung vieler erfolgreicher Strategieentwicklungen zugänglich, beantwortet Ihre Fragen und gibt Ihnen praktische Tipps und Vorschläge für Ihr Vorgehen.

Anmelden

Arbeitsort Frankfurt-City. office@hlp-org.com , Telefon: +49 69 716736-30

Gebühr € 750,00 +MWST einschl. Vorgespräch, Arbeitsmaterial, Postworkshop-Dokumentation.