

Gestern: Strategische Geschäftsfeldentwicklung Morgen: Disruptive Change

ZfU International Business School



19. und 20. Oktober 2021 in Rüschlikon
Di, 10. + Mi, 11. Mai 2022 in Feusisberg
Mo, 17. + Di, 18. Oktober 2022 in Feusisberg

Weltbekannte und für ihre Leistungen berühmte Unternehmen wie Kodak und Nokia sind vor nicht allzu langer Zeit sang- und klanglos vom Markt verschwunden, weil die digitalen Entwicklungen sie von links überholt haben!

Dieses «von links überholt werden» im digitalen Zeitalter nennen wir nach Clayton M. Christensen (Harvard) «**disruptive change**». Das bedeutet, dass Unternehmen und ganze Branchen plötzlich ganz einfach obsolet werden und nicht mehr gebraucht werden. Uber und AirBnB sind nur zwei Beispiele für Linksüberholer. Und nicht alle Branchen und Unternehmen werden von der Regierung «gerettet»! Die gute alte «strategische Geschäftsfeldentwicklung» funktioniert dann nicht mehr; denn es geht nicht um die Optimierung des bisherigen Wegs, sondern um die Entwicklung

gänzlich neuer Wege.

Kreatives Entrepreneurship der leitenden Köpfe und eine gute Portion Zukunftsinteresse sind gefragt, wenn es darum geht, Schritt für Schritt und mit dem geringstmöglichen Risiko eine neue Seite im eigenen Unternehmensbuch des Erfolgs aufzuschlagen und ein kluges Konzept zu gestalten. Dr. Sonja Radatz begleitet Sie mit dem von ihr entwickelten **Relationalen Denkansatz** durch diese strategische Aufgabe und erarbeitet mit Ihnen gemeinsam neue Ansätze, sodass Sie **konkrete neue Impulse für Ihren zukünftigen unternehmerischen Erfolg entwickeln**.

CHF 2'980.00

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)

Zusätzliche Infos zur Veranstaltung

Zertifikat/Bestätigung

Teilnahmebestätigung

Referenten



Veranstalter

[ZfU International Business School](#)

Beschreibung

Themenschwerpunkte

- Digitales Zeitalter – Was kommt auf Ihre Branche, auf Ihr Unternehmen zu?
- Die Folgen auf breiter Ebene. Und die immensen Chancen!
- Zukünftige Konkurrenz: Warum Sie sie nicht bemerken
- Ihre Chance des Jahrhunderts – Wo fehlt etwas am Markt? Wo funktionieren bestehende Produkte oder Leistungen am Markt nicht?
- Wie Ihre Geschäftsidee aussehen könnte und welches Geschäftsmodell dahintersteht
- Die virtuelle Prüfung am Markt
- Erste Ideen bezüglich der Realisierung
- Möglichst risikoarm das Neue starten – Relationale Tools und Methoden

Nutzen

- Sie erfahren, was Sie an der strategischen Spitze des Unternehmens vom Leben im digitalen Zeitalter wissen müssen.
- Sie erkennen einwandfrei potenzielle Gefahrenpunkte für Ihr Unternehmen.
- Sie entdecken, welche unbearbeiteten Marktflecken neu entstehen oder schon unbemerkt bestehen.
- Sie erfahren, wie Sie im digitalen Umfeld ein kleines, feines, innovatives und zukunfts wirksames Geschäftsmodell entwickeln.
- Sie erarbeiten, wie Sie das alles mit geringst möglichem Risiko neben Ihrem aktuellen Geschäftsmodell aufbauen.

Teilnehmer

Dieses Seminar richtet sich an Verwaltungsräte, CEOs, Top-Management, Leiter Finanzen, Firmeninhaber und Unternehmer.

Angerechnet bei: EXPERTSUISSE / TREUHAND|SUISSE / FPVS/SFPO

Arbeitsmethode

Dr. Sonja Radatz arbeitet in diesem Seminar praxisbezogen mit den Teilnehmern entlang deren konkreter Situation. Kurzinputs und praktische Fragestellungen zur Ausarbeitung (keine Rollenspiele!) wechseln einander ab. So nehmen die Teilnehmer sofort anwendbare Lösungen für ihren Alltag mit nach Hause, ohne ihre Ideen mit anderen teilen zu müssen.

Seminarzeiten

1. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)