

Blue Ocean Strategy Workshop

Sind Sie daran interessiert neue Perspektiven zu erkennen, um die Position Ihres Unternehmens zu verbessern? Dann würde ich Sie gerne an unserem nächsten Workshop Begrüßen!

Der Bestseller „Der Blaue Ozean als Strategie“ der Autoren W. Chan Kim und Renee Mauborgne bildet die Basis unseres Workshops.

„Der Blaue Ozean als Strategie“ nicht „nur“ ein Buch, sondern ein Wall-Street-Journal Bestseller – dazu Nicolas G. Hayek, Verwaltungsratspräsident, Swatch Group "Ein Muss für Manager und Wirtschaftsstudenten.“

Im Rahmen unseres Workshops werde ich Ihnen Wege aufzeigen, wie man die Grenzen bestehender Märkte kraftvoll erweitern, ganz neue Märkte erschließen und bisher unerfüllte Bedürfnisse Ihrer Kunden erkennen und befriedigen kann.

Sie erarbeiten eine strategische Kontur Ihres Unternehmens, mit dem Ziel sowohl Leistungsführer als auch Kostenführer zu sein. Dazu analysieren Sie die Kaufkriterien Ihrer Kunden und bewerten die Investitionen in diese Kaufkriterien. vergleichen diese mit und dokumentieren verschiedene Suchkriterien für neue Geschäftsideen. Durch die anschließende Präsentation, Diskussion und den Austausch mit branchenfremden Teilnehmern erhalten Sie neue Impulse und erweitern Ihr Netzwerk.

„Die meisten Unternehmen liefern sich erbitterte Kämpfe mit ihren Konkurrenten - um Kunden, Wettbewerbsvorteile und Marktanteile. Und trotzdem wird es für sie immer schwieriger, nachhaltig profitables Wachstum zu erreichen. So kommen wir nicht weiter, sagen W. Chan Kim und Renée Mauborgne in ihrem Buch, das alles auf den Kopf stellt, was wir über Strategie zu wissen glauben: Wer sich auf den Kampf mit seinen Konkurrenten einlässt, hat schon verloren. Wer dagegen ganz neue Märkte schafft, wo es keine Konkurrenz gibt, kann satte Gewinne einfahren und seine Wettbewerber getrost vergessen.“

(Zitat aus dem Umschlagtext des Buches „Blauer Ozean“)

Sollten Sie noch nähere Fragen haben, kontaktieren Sie mich unverbindlich. Ich würde mich freuen, auch Sie bei unserem nächsten Workshop begrüßen zu dürfen!

Uwe Seeske
Innovationscoach

Allgemeine Informationen zum Workshop

Ziel:

Anhand praktischer Beispiele lernen die Teilnehmer die Blue Ocean Strategy näher kennenlernen und können sie auf die eigenen Bedürfnisse anwenden.

Zum Inhalt:

- Unterschied zwischen roten Ozeanen und blauen Ozeanen
- Die strategische Kontur
- Das ERKS-Quadrat
- Die Suchkriterien für neue Geschäftsfelder
- Der strategische Ablauf
- Die Käufer-Nutzen Matrix
- Die Tipping Point Methode

Zielgruppe:

Geschäftsleitungsmitglieder, Verwaltungsräte, Führungskräfte aus dem Bereich Unternehmensstrategie und Business Development.

Teilnehmerzahl:

Die Anzahl ist auf 6 Personen beschränkt.

Veranstaltungsort:

Der Workshop findet in einer entspannten Atmosphäre statt, wo Produktivität und Lebensqualität sich optimal ergänzen könne.

Firmeninterne Workshops auf Anfrage.

Kosten:

2-Tages-Workshop: 1950,- CHF zuzüglich MwSt.

Im Preis sind die Kursmaterialien und die Verpflegung enthalten.

Informationen und Anmeldung:

Uwe Seeske

us@innovationscoach.com

Skype: innovationscoach

Telefon: +423 3900912

Referenzen unserer Teilnehmer

Michael Anselment, Geschäftsführer

Die Ergebnisse aus dem Workshop bewerte ich sehr positiv und werde sie als Basis für weitergehende Diskussionen im Unternehmen nutzen. Aus den Präsentationen der anderen Teilnehmer habe ich anregende Gedankenimpulse erhalten. Der Workshop hat mein Interesse an der vorgestellten Strategie der blauen Ozeane geweckt, so dass ich mich damit näher beschäftigen werde. Ein herzliches Dankeschön an Herrn Uwe Seeske für den gelungenen Workshop. Ich freue mich auf ein nächstes Treffen.

Michael Ammann, Geschäftsführer

Der Workshop hat mir einen guten Überblick über den Status Quo meines Unternehmens gegeben. Auch wurden Alternativen zur jetzigen Strategie transparent. Der Workshop - wie auch die vorherigen – war gut organisiert. Ich freue mich auf ein Wiedersehen mit den anderen Teilnehmern.

Ruedi Patt, Bereichsleiter

Der Austausch und der Einblick in andere Branchen haben mir neue Gedankenimpulse für meine Geschäftsidee gegeben, insbesondere für die ganzheitliche Gestaltung von Dienstleistungen. Der Ablauf und die Inhalte des Workshops waren gut. Gerne würde ich mich in einem Jahr wieder in diesem Kreis treffen, um über die konkreten Umsetzungen der Teilnehmenden zu sprechen.

Magnus Sparrholm, Verwaltungsrat

Die Inhalte des Workshops sind für mein Unternehmen sehr hilfreich. Wir werden die Strategische Kontur und das ERSK-Quadrat im nächsten Quartalstreffen als Hilfsmittel für die Überarbeitung unserer Geschäftsstrategie nutzen. Durch die branchenfremden Teilnehmer (auf Geschäftsleitungsebene) wurden nützliche Sichtweisen eingebracht. Der Workshop war gut organisiert und fand in einer tollen Ambiente statt.