

Schaffen Sie sich weitere Marktchancen durch eine Intensivausbildung zum lizenzierten



Markt-Erfolgs-Manager

Die Lerninhalte und Vorgehensweisen dieser Ausbildung können Sie nach jedem Modul direkt in Ihrem Unternehmen umsetzen!

Ihre Investition rechnet sich dadurch schnell und vielfach!

SymPuls[®]
Unternehmens-Entwicklung

Inhaltsverzeichnis

Themenübersicht der Ausbildung

1. Strategien marktgerecht entwickeln	Seite	3
2. Strategien konsequent umsetzen	Seite	4
3. Kunden dauerhaft überzeugen	Seite	5
4. Prozesse effizient gestalten	Seite	6
5. Mitarbeiter geschickt führen	Seite	7
6. Finanzen effektiv steuern	Seite	8
7. Unternehmen erfolgreich entwickeln	Seite	9
8. Leistungserbringung wirksam managen	Seite	10

Das Markt-Erfolgs-Management-Konzept

9. Das Konzept im Überblick	Seite	11
-----------------------------	-------	----

Nutzen der Ausbildung für Sie und Ihr Unternehmen

10. Ihr Nutzen	Seite	12
11. Ihr Kompetenzprofil als Markt-Erfolgs-Manager	Seite	13

Termine

12. Termine 2022 - 2023	Seite	14
-------------------------	-------	----

1 Strategien marktgerecht entwickeln

Das Erreichen der Unternehmensziele hängt in hohem Maße von der Qualität der richtigen Strategie ab. Mit ihr verbessert das Unternehmen sein Leistungsprofil, sein Image, besteht im harten Wettbewerb und baut die Marktanteile aus.

Erfolgreiche Führungskräfte nutzen in der Praxis erprobte Methoden und wirksame Instrumente bei der Entwicklung ihrer Unternehmensstrategie.



Inhalte

Einleitung in die Ausbildung

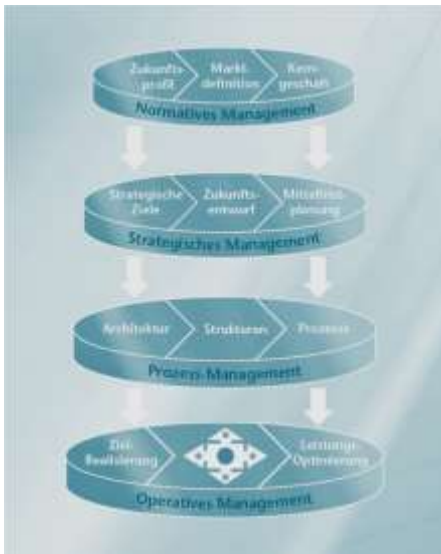
- Übersicht und Einführung in die Ausbildung zum Markt-Erfolgs-Manager
- Transformation der Lerninhalte in die Praxis Ihres Unternehmens

Einstieg in die Strategieentwicklung

- Denken und Handeln in Systemzusammenhängen
- Die Markt-Erfolgs-Management-Systeme zur Unternehmenssteuerung und -Entwicklung
- Wesentliche Grundmuster und Prinzipien unserer Art und Weise zu wirtschaften
- Grundsätzliche Aspekte zur Entwicklung einer Unternehmensstrategie
- Entwicklung der Grundstruktur Ihrer individuellen Unternehmensstrategie bis zur Entscheidung des Managements zum strategischen Vorgehen in den nächsten 3 - 4 Jahren (dieser Punkt beinhaltet ca. 70% der Zeit im Modul 1)



- Standort bestimmen
- Anforderungen definieren
- Zukunft entwerfen
- Ziele setzen



2 Strategien konsequent umsetzen

Der Erfolg des Unternehmens hängt entscheidend von der konsequenten Umsetzung der strategischen Ziele ab.

Die Verzahnung der Ziel- und Handlungslogik im gesamten Unternehmen ist eine der schwierigsten und wichtigsten Aufgaben der Führungskräfte.

Das Managementsystem muss sicherstellen, dass die Führungskräfte alle wesentlichen Entwicklungen des Unternehmens zeitnah und in den entscheidenden Zusammenhängen im Blickfeld und unter Kontrolle behalten.

Inhalte

- Ziele in Systemzusammenhängen sehen und konkretisieren
- Entwicklung des Zukunftsentwurfs für die nächsten 3 bis 4 Jahre
- SWOT-Analyse
- Risikomanagement
- Erarbeitung der Mittelfristplanung
- Veränderung bzw. Anpassung der bestehenden Strukturen und Prozesse
- Prioritäten über Jahres- und Quartalsschwerpunkte umsetzen
- Operationalisierung Ihrer Unternehmensstrategie mit Hilfe der Balanced Scorecard
- Erstellung des Masterplans für das laufende Geschäftsjahr
- Einführung eines konsequenten Controllings und Reportings im gesamten Unternehmen

- Ziele realisieren
- Kurs halten
- Abweichungen analysieren
- Vorgehen korrigieren

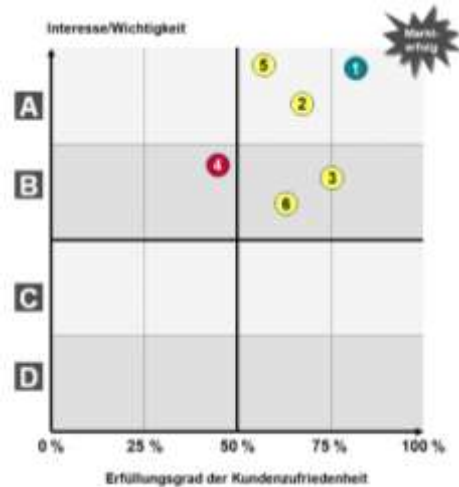
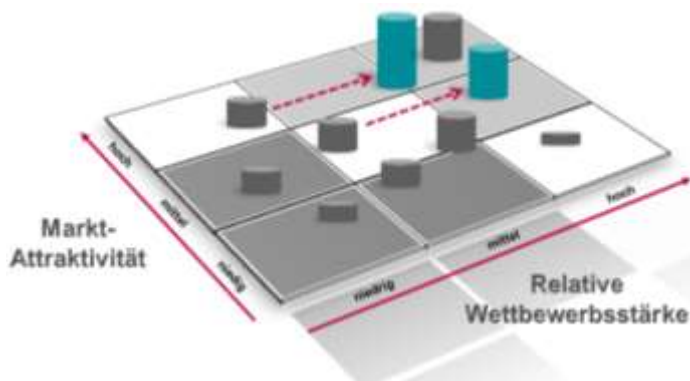


3 Kunden dauerhaft überzeugen

Nur ein konsistentes Produkt- und Leistungsportfolio, das nachhaltig Kundenprobleme löst, bildet die Grundlage der Konkurrenz- und Lebensfähigkeit des Unternehmens.

Wer permanent vom Markt lernt, wird auch morgen erfolgreicher sein als der Wettbewerb. Regelmäßige Kundenbefragungen helfen schnell und zuverlässig, die Stärken und Schwachstellen darzustellen und notwendige Verbesserungen umgehend zu realisieren.

Nur eine durch den Vertrieb professionell gesteuerte kontinuierliche, aktive Marktbearbeitung, führt direkt zum Kunden und zum nächsten Auftrag.



Inhalte

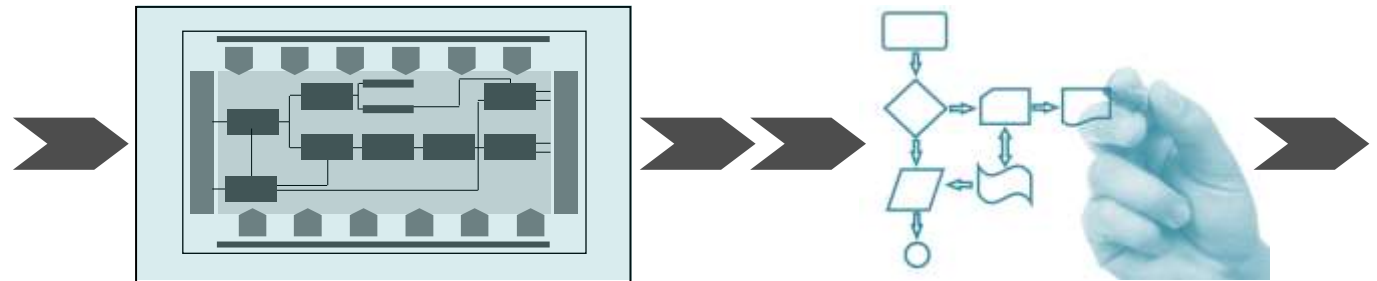
- Vorbereitung, Durchführung und Auswertung einer effektiven Kundenbefragung
- Ergebnisse der Kundenbefragung zusammenfassen, strukturieren und notwendige Optimierungen schnell und konsequent durchführen
- Sicherung der Ergebnisse durch Folgebefragungen
- Entwicklung eines Produkt- und Leistungsportfolios
- Optimierung des Produkt- und Leistungsportfolios im Kontext des Zukunftsentwurfs und der Unternehmensstrategie
- Aktive Marktbearbeitung
 - Die unterschiedlichen Aufgaben von Marketing und Vertrieb
 - Von der Produktidee zum Kunden
 - Der Prozess der 'Aktiven Marktbearbeitung'
 - Der Wert eines branchenbezogenen Customer-Relationship-Managements
 - Zielgruppenorientiertes Vorgehen

4 Prozesse effizient gestalten

In den Märkten vieler Branchen verändern sich die Rahmenbedingungen rasant und intensiv. Das Management muss Strukturen und organisatorische Abläufe den veränderten Kundenanforderungen und Umfeldbedingungen schnell und flexibel anpassen. Die stets zunehmende Komplexität und Dynamik erhöhen den Handlungsdruck.

Professionelle Manager kennen und nutzen die Instrumente und Verfahrensweisen zur Analyse, Gestaltung und Realisierung der Unternehmensarchitektur, der Strukturen und der Prozesse.

Wie müssen wir uns organisieren, damit das, wofür uns der Kunde bezahlt, im Zentrum der Aufmerksamkeit steht und von dort nicht wieder verschwinden kann?



Wie müssen wir uns organisieren, damit das, wofür wir unsere Mitarbeiter und Führungskräfte bezahlen, von diesen auch wirklich getan werden kann?

Inhalte

- Einführung in das Prozessmanagement
- Entwicklung und Realisierung eines effektiven Prozessmanagements
 - Aufbau des Unternehmens nach seiner Zweckbestimmung
 - Übersicht der Leistungserbringung und der Kernprozesse
 - Definition der Prozess-Struktur
 - Ablaufdiagramme und Prozessdokumentation
 - Mandate klären: Wer leistet welchen Beitrag in den Prozessen?
- Verantwortlichkeiten im Prozessmanagement
- Controlling der Prozesse
- Optimierung der Prozesse als kontinuierliche Aufgabe des Managements

5 Mitarbeiter geschickt führen

Wirksame Manager schaffen Rahmenbedingungen und Ziele für motiviertes Handeln, verbunden mit einer hohen Leistungserbringung aller Beteiligten. Sie steuern über einen effektiven und regelmäßigen Feedbackprozess die Weiterentwicklung aller Mitarbeiter für das heutige und zukünftige Geschäft.

Skill-Management wird zu einem festen Bestandteil wirksamen Managements im Tagesgeschäft. Das Unternehmen entwickelt eine kooperative, robuste und auf Vertrauen aufgebaute Unternehmenskultur, konzentriert sich auf das Wesentliche und steigert kontinuierlich die wertschöpfenden Leistungen.



Wer leistet welchen Beitrag?

Inhalte

- Mitarbeiter individuell führen
- Feedbackprozess Führungskräfte → Mitarbeiter und Mitarbeiter → Führungskräfte
- Steuerung der Leistungsfähigkeit des Unternehmens über den Performance-Level-Indicator
- Führungsaufgabe 'Skill-Management'
 - Strategische Anforderungen
konsequent planen und umsetzen
- Skill-Management im Kontext der Weiterentwicklung des Produkt- und Leistungsportfolios
- Rekrutierung und Bindung qualifizierter Mitarbeiter
- Messung und Erhöhung der Mitarbeiterproduktivität
- Steuerung strategierelevanter Erfolgsfaktoren über die Balanced Scorecard



Commitment!



Spaß an der Leistungserbringung!



6 Finanzen effektiv steuern

Führungskräfte müssen in der Lage sein, sich schnell ein klares Bild über die aktuelle und zukünftige Finanzsituation des Unternehmens zu verschaffen. Aussagefähige Zahlen müssen zur Verfügung stehen, damit das Unternehmen zielgerichtet auf den geplanten finanziellen Erfolg hin gesteuert werden kann.

Auf der Grundlage wesentlicher Finanzkennzahlen und ihres Zusammenwirkens mit anderen Erfolgsfaktoren gilt es nicht nur das operative Geschäft zu steuern, sondern die strategierelevanten Positionen und Entwicklungen zeitnah zu koordinieren und damit ständig im Fokus zu behalten.

Inhalte

- Basisgrößen des finanziellen Erfolgs
- Finanzielle Ziele und deren Umsetzung
- Prozess der Planung und Budgetierung

Führungskräfte steigern ihre Managementkompetenz auf der Grundlage eines gezielten Einblicks in die komplexen finanzwirtschaftlichen Zusammenhänge und leiten daraus die erforderlichen Maßnahmen ab.



- Nutzung effektiver Hilfsmittel wie BAB, Deckungsbeitragsrechnung, FIBU, ...
- Schlüsselaufgabe: Kalkulation der Produkte und Leistungen
- Beseitigung, bzw. Reduzierung der Kostentreiber
- Stärkung, bzw. Optimierung der Werttreiber



Controlling als Kurskorrektur zu mehr Erfolg verstehen lernen!

7 Unternehmen erfolgreich entwickeln

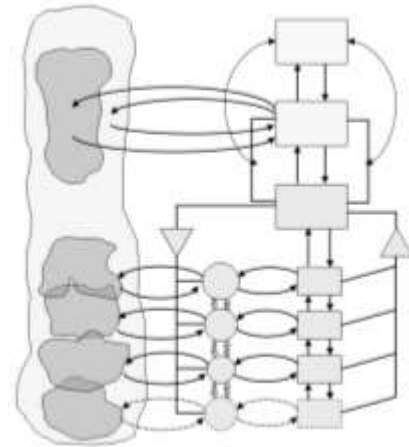
Ganzheitliches, wirksames Management mit dem Ziel der Business Excellence braucht Führungskräfte, die das Unternehmen als ein produktives und soziales System in einem hochgradig komplexen Umfeld verstehen.

Sie erkennen relevante Entwicklungen rechtzeitig, stellen sich den Herausforderungen und gestalten den Wandel aktiv durch Optimierung und Erneuerung.

Markt-Erfolgs-Manager kennen die vernetzten Wirkmechanismen, die Anforderungen aus und die Hürden in Veränderungsprojekten. Sie nutzen ihr Wissen und ihre Fähigkeiten, um die Veränderungsprojekte gezielt auszuwählen, souverän zu planen und erfolgreich umzusetzen.



Chancen und Grenzen der Führung!



Das Modell lebensfähiger Systeme!

Inhalte

- **Komplexität: Grundproblem und Chance des Managements**
- **Das Modell lebensfähiger Systeme**
- **Wie Sie wesentliche Erkenntnisse aus der Biokybernetik wirksam für die Gestaltung und Führung Ihres Unternehmens nutzen können**
- **Zusammenwirken und Nutzen der Markt-Erfolgs-Management-Systeme**
- **Den Wandel durch Optimierung und Erneuerung aktiv gestalten**
- **Den Veränderungsprozess richtig, umsichtig und effektiv managen**
- **Konstruktiver und konsequenter Umgang mit Widerständen**
- **Die Rolle der Führungskraft bei der Umsetzung von Veränderungen**
- **Wie ein professionelles Changemanagement die Unternehmenskultur positiv beeinflusst**

8 Leistungserbringung wirksam managen

Wirksames Management heißt, sich selbst und andere so zu führen, dass die über präzise Ziele formulierten Resultate erreicht werden.

Die Konzentration auf wenige, im Wettbewerb aber entscheidende Maßnahmen setzt ein konsequentes Zeit- und Selbstmanagement bei Führungskräften und Mitarbeitern voraus. Eine effektive Arbeitsmethodik ist eine der wichtigen Voraussetzungen für wirksames Management.

Wenn es gelingt, das Unternehmen so zu organisieren, dass es sich im Kontext der Kundenanforderungen selbst organisiert und kontrolliert, dann ist einer der wesentlichen Schritte in der Entwicklung des Unternehmens Wirklichkeit geworden.

Konsequent Prioritäten setzen und umsetzen!

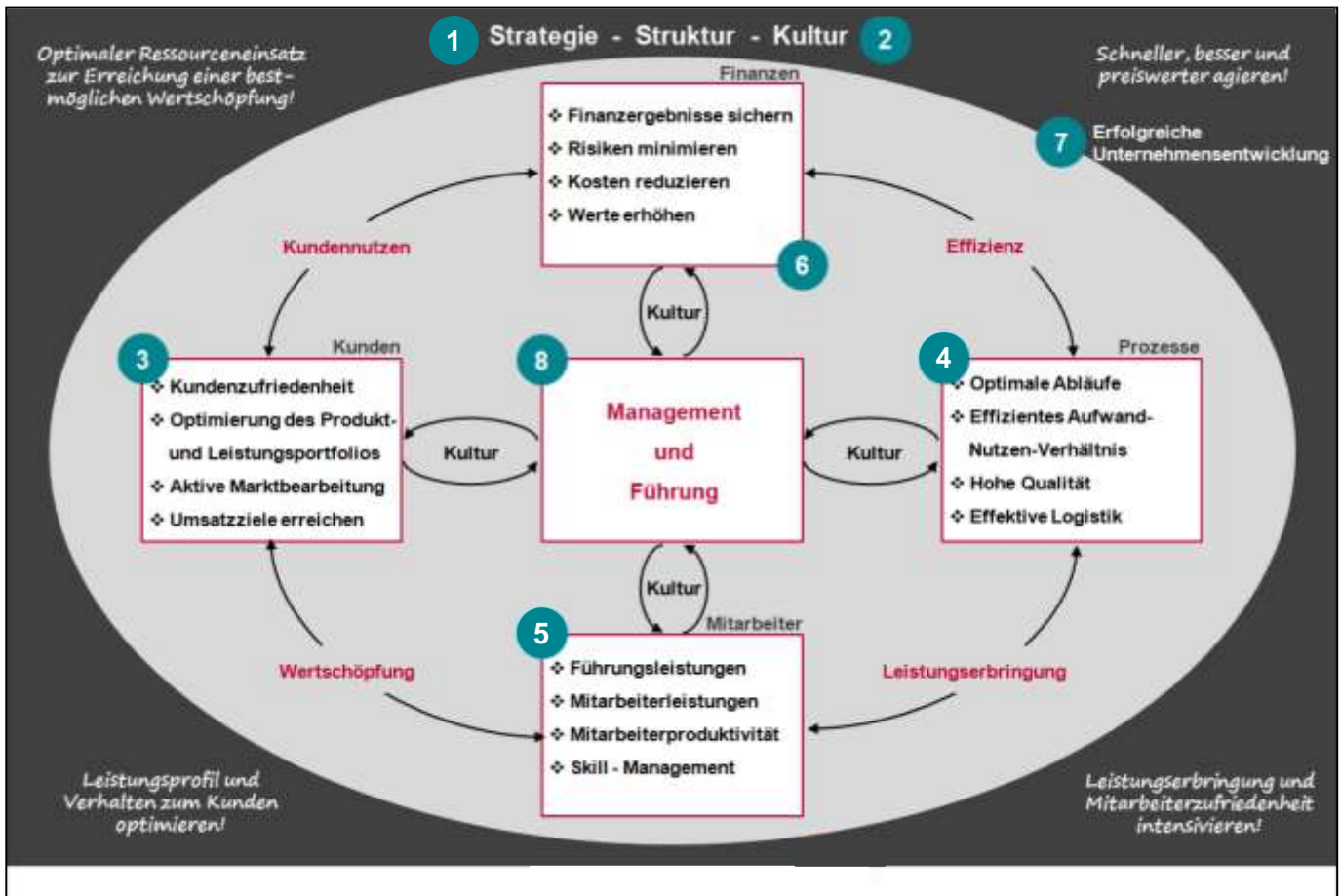


Inhalte

- Wie Sie Erfolgsgrundsätze in wirksames Management umsetzen
- Mythos Motivation
Was Sie über die Chancen und Grenzen der Motivation wissen sollten
- Aufgaben, Werkzeuge und Verantwortung des Managers
- Konzentration durch konsequentes Selbst- und Zeitmanagement
- Effektive Arbeitsmethodik vorleben und von den Mitarbeitern fordern
- Wirksame Information und Kommunikation zur Verzahnung der Ziel- und Handlungslogik im Unternehmen
- Konsequente Ausrichtung des Unternehmens auf Resultate

Das Konzept im Überblick

1. Strategien marktgerecht entwickeln
2. Strategien konsequent umsetzen
3. Kunden dauerhaft überzeugen
4. Prozesse effizient gestalten
5. Mitarbeiter geschickt führen
6. Finanzen effektiv steuern
7. Unternehmen erfolgreich entwickeln
8. Leistungserbringung wirksam managen



Das Markt-Erfolgs-Management setzt bei den universellen Gesetzmäßigkeiten komplexer Systeme an. Es geht nicht darum Komplexität zu beherrschen, sondern sie lenkbar zu machen. Die Lebensfähigkeit des Gesamtsystems hat dabei stets die höchste Priorität.

Die entscheidende Vitalität des gesamten wirtschaftlichen Organismus eines Unternehmens lässt sich nur dann stabilisieren und wettbewerbsüberlegen ausbauen, wenn das Gesamtsystem optimiert wird und sich die miteinander verkoppelten Erfolgsfaktoren in Balance halten.

Problemlösungsprozesse mit nachhaltiger Wirksamkeit auf die Unternehmensergebnisse führen in dynamischen und komplexen Verhältnissen nur dann zu den angestrebten Ergebnissen, wenn im Ansatz eine ganzheitliche Betrachtung aller erfolgsrelevanten Steuerungsgrößen verankert ist.

Markt-Erfolgs-Manager nutzen diese Erkenntnisse und erarbeiten ganzheitliche Lösungen.

Ihr Nutzen

1. Sie erhalten ein aktuelles und auf Wesentliches komprimiertes Management-Know-How von qualifizierten und erfahrenen Markt-Erfolgs-Managern vermittelt.
2. Sie arbeiten jeweils an den konkreten Beispielen aus Ihrem Unternehmen und kommen nach 3 Tagen Ausbildung mit konkreten Ausarbeitungen in Ihr Unternehmen zurück.
3. Sie nutzen die 3 Monate zwischen den Ausbildungseinheiten, um das erarbeitete Know-How in Ihrem Unternehmen umzusetzen (zB. eine Balanced Scorecard als Pilotprojekt einzuführen, eine Kundenbefragung durchzuführen, Prozesse zu optimieren, Kostentreiber zu reduzieren, die Strategie der nächsten 3-4 Jahre zu erarbeiten).
4. Sie erhalten von uns eine komplette Dokumentation der Ausbildungsmodule und alle Hilfsmittel und Tools zur Verfügung gestellt, so dass Sie die von Ihnen im Seminar erlernten Methoden und Vorgehensweisen direkt in Ihrem Unternehmen gewinnbringend einsetzen können. Diese Leistung ist im Preis der Ausbildung bereits enthalten.



5. Unser Team von Markt-Erfolgs-Managern steht Ihnen bei der Umsetzung der erlernten Inhalte mit Rat und Tat 'Online' und 'vor Ort' zur Seite.
6. Sie arbeiten während der Ausbildung im Kreis qualifizierter und verantwortungsbewusster Führungskräfte zusammen. So findet ein intensiver Gedanken- und Erfahrungsaustausch statt und Sie werden miteinander und voneinander lernen. Möglicherweise ergeben sich Anknüpfungspunkte für Kooperationen, Hilfen, Synergien bis hin zu Freundschaften.
7. Als lizenzierter Markt-Erfolgs-Manager sind Sie herzlich zu den jährlich stattfindenden 'MEM-Tagen' eingeladen. Diese Veranstaltungen möchten wir dafür nutzen, Sie über neue Entwicklungen zu informieren und Ihnen neue Vorgehensweisen zu vermitteln. Sie erhalten dann natürlich auch die neuen Entwicklungen als Update für die direkte Nutzung in Ihrem Unternehmen.

Ihr Kompetenzprofil als Markt-Erfolgs-Manager

Sie entwickeln die nötige Transparenz über alle wesentlichen Erfolgsfaktoren Ihres Unternehmens und deren Zusammenwirken!



Sie erarbeiten mit dem verantwortlichen Management Ihres Unternehmens Ihren Zukunftsentwurf und die daraus abzuleitende Umsetzungsstrategie!

Sie erkennen schnell und fundiert den strategisch relevanten Veränderungsbedarf, den Sie zur Weiterentwicklung Ihres Unternehmens zwingend benötigen!



Sie nutzen und entwickeln die Erfolgspotenziale Ihres Unternehmens systematisch zur Umsetzung Ihrer Strategie!

Sie wissen, wo vordringlich eine gezielte Steuerung und die konsequente, priorisierte Umsetzung von Verbesserungen erforderlich sind!



Sie steuern die zentralen Erfolgsprozesse und Change-Management-Projekte effektiv und souverän!

Sie schaffen Rahmenbedingungen und Ziele für motiviertes Handeln als Voraussetzung für eine hohe Leistungserbringung aller Beteiligten!

Sie haben eine pragmatische Arbeits- und Vorgehensweise und beeindrucken durch Ihre hoch entwickelte Methodenkompetenz!



Sie agieren als Hauptakteur bei der Gestaltung und Umsetzung der erforderlichen Veränderungen und sparen Zeit und Geld durch Ihre bedarfsorientierte Nutzung vorhandener Ressourcen!

Sie überzeugen als lizenziertes **Markt-Erfolgs-Manager**, weil sie Resultate erzielen!

MEM

Damit wirksames Handeln immer System hat!



2022

1

Strategien
marktgerecht entwickeln

05.04.2022 - 07.04.2022

2

Strategien
konsequent umsetzen

21.06.2022 - 23.06.2022

3

Kunden
dauerhaft überzeugen

13.09.2022 - 15.09.2022

4

Prozesse
effizient gestalten

13.12.2022 - 15.12.2022

2023

5

Mitarbeiter
geschickt führen

07.02.2023 - 09.02.2023

6

Finanzen
effektiv steuern

13.06.2023 - 15.06.2023

7

Unternehmen
erfolgreich entwickeln

05.09.2023 - 07.09.2023

8

Leistungserbringung
wirksam managen

05.12.2023 - 07.12.2023

Diese Broschüre wurde Ihnen überreicht von:

Rolf Ribbe

Inhaber der SymPuls Unternehmens-Entwicklung

Heikendorfer Weg 35 • 24149 Kiel

Telefon 0431 990 775 44 • Mobil 0172 90 35 720

rolf.ribbe@sympuls.de



Damit wirksames Handeln immer System hat!