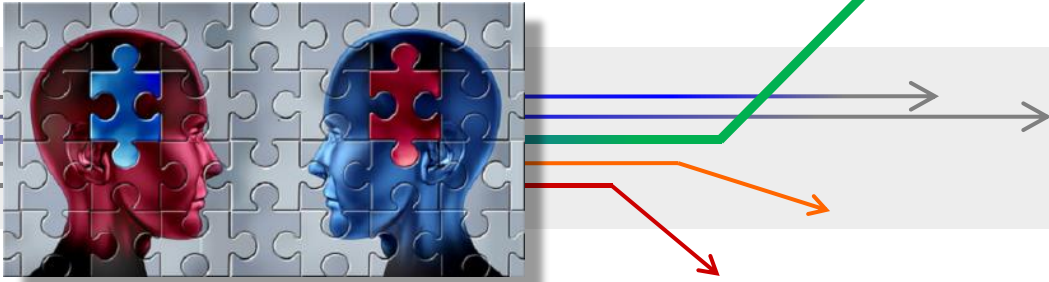


Executive Seminar

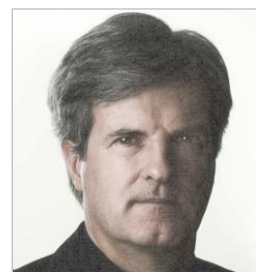
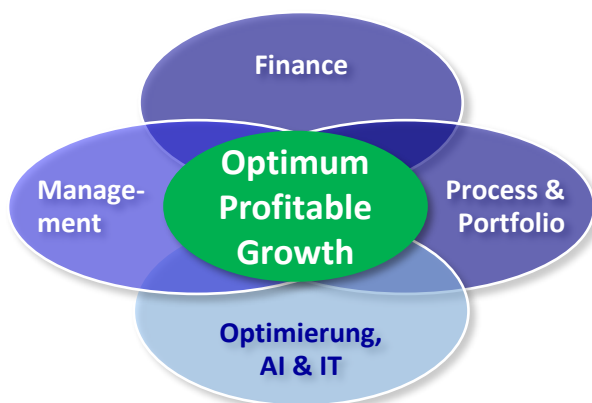


Profit & Business Process Mgmt für B2B Unternehmen

Tools & Methoden, Systematiken & Strategien zum Management
von optimal profitablen Business Prozessen in B2B Unternehmen

Professionelles Know-how für profitable Business Prozesse in B2B Unternehmen :

- Profitables Wachstum : vom Status Quo zur Top Prozess Performance
- Bausteine des Business Process Mgmt (BPM) : Prozesse, Design, Performance
- Wirksame Methoden des BPM : von konventionell zu professionell, Flop bis Top
- Immer auf Kurs : dynamische Optimierung Profitabler Prozesse
- Digital : von Daten zu Einsichten, Aktionen & Resultaten mit ERP, CRM, AI & Co
- Profi Methode : Profit & Business Process Management System (ProBPM B2B)
- ProBPM B2B – Implementierung & Realisierung
- ProBPM B2B – Blueprints & Fallstudien



Ihr Experte
Prof. Dr.
Uwe Hilzenbecher

Das Programm (9:00 – 18:00 Uhr)

Session 1: Profitables Wachstum – der Imperativ

- Warum und wie PW allen Stakeholder nutzt
- Profitables Wachstum – die Treiber
- Märkte, Prozesse, Risiken und Renditen
- Vom Status Quo zum profitablen Prozessperformer

Session 2: Prozesse Primer

- Prozesse in Marketing, Sales, Ops & Finance
- Prozesse: Parameter, Sichtbarkeit, Steuerbarkeit
- Prozess Design: BPMN, BP Re-Engineering etc
- Profitable Prozesse: I/O, Ressourcen, Make-or-buy

Session 3: Profit & Process Mgmt (ProBPM) Primer

- BPM: von traditionell bis professionell, Flop bis Top
- BPM: Mapping, SIPOC, Reengineering, 6 Sigma
- BPM: Reifegradmodelle, Agile, Best Practices
- ProBPM: der Fokus auf Rentabilität (DB, EBIT)

Session 4: Optimales ProBPM

- (numerische/digitale) Optimierung: Primer
- Dynamische Optimierung im ProBPM
- Optimaler DB mittels optimalem ProBPM
- ProBPM Optimierung – Demo

Session 5: ProBPM Digital

- Von Daten zu Einsichten, Aktionen & Ergebnissen
- Analytics Evolution: Predictive, Prescriptive & Co
- Big Data, Process Mining, BP Automation, RPA
- AI: das Kraftwerk für optimales ProBPM

Session 6: ProBPM B2B System

- Bausteine des professionellen ProBPM Systems
- Das ProBPM B2B System und seine Varianten
- ProBPM B2B Interfaces in Ops, Admin & Finance
- ProBPM B2B System – Demo

Session 7: ProBPM B2B - Einführung Unternehmen

- Vom Status Quo zum produktiven ProBPM B2B
- ProBPM B2B Roadmap & Projektplan
- IT Integration: von ERP, CRM, SRM zum ProBPM
- Organisation & Einführung des ProBPM B2B

Session 8: ProBPM - Fallstudien

- ProBPM B2B Blueprints
- Fallstudie 1: Ausrüstungsindustrie
- Fallstudie 2: High-Tech Industrie
- Fallstudie 3: Werkzeugmaschinenindustrie

Seminar Typ: exklusiv als Inhouse Veranstaltung

Seminar Sprache : deutsch oder englisch

Anmeldung

Name, Vorname, Titel

Position Abteilung

Firma

Straße

PLZ, Ort

Telefon, Fax

e-Mail

Sekretariat, Ansprechpartner

Seminartermin

Ort der Durchführung

Anzahl Teilnehmer

Datum, Unterschrift

So melden Sie sich / Ihr Executive Team an :

- Bitte Anmeldung links ausfüllen & zumailen

Termin

- nach Absprache (auch Wochenende)

Veranstaltungsort

- Ihr Unternehmen oder
- Tagungshotel (Ihr Standort oder am Bodensee)

Teilnehmerkreis

- CEO, CFO, CSO, COO, CIO, BU Leiter

Dokumentation

- Alle Informationen elektronisch (pdf, mp4)

Preis

- Auf Anfrage

Fragen und Informationen

- Gerne beantworten wir Ihre Fragen zu diesem Executive Inhouse Seminar

Kontakt

- siehe Fusszeile

Strategy B2B (seit 2002) unterstützt B2B Unternehmen bei optimalem Profitablen Wachstum mittels Advanced Analytics & Artificial Intelligence. Von Daten zu Einsichten zu Aktionen in Marketing & Sales, Ops & Management zu Resultaten und Ergebnissen in Corporate Finance.