

Executive Workshop

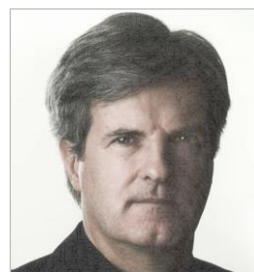
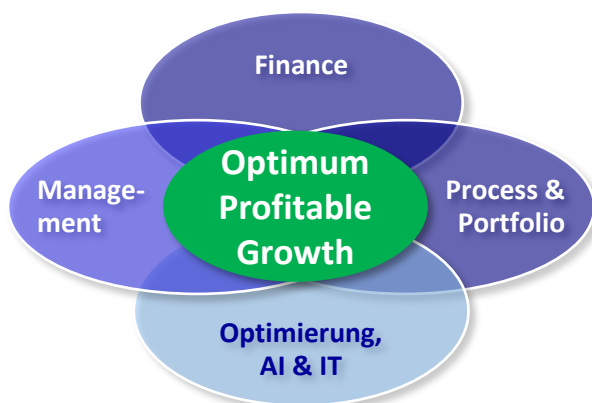


Profit & Business Process Mgmt für **Ihr** B2B Unternehmen

Ein umsetzungsfertiges Programm für Profit & Business Process Mgmt
in Ihrem B2B Unternehmens : gemeinsam erarbeitet

Ihr B2B Unternehmen kann profitables Business Process Mgmt einführen durch professionelle fachliche Anleitung zu Profit & Business Process Mgmt (ProBPM B2B) :

- Integrieren Sie Ihr Executive Management Team in die ProBPM B2B Definition
- Folgen Sie einem bewährtem Workshop Ablauf
- Setzen Sie auf professionelle Methoden des ProBPM B2B und dessen Optimierung
- Definieren Sie Pro ProBPM B2B basierend auf Zahlen, Daten und Fakten
- Nutzen Sie modernste digitale Tools aus Analytics, ERP, CRM, CPQ, AI & Co
- Coverage : von Marketing & Sales bis Corporate Finance, von Strategie bis Ops
- Ihr individuelles Management System für optimales profitables BPM in B2B
- Fokus auf Implementierung & Realisierung, inkl. Sofortmassnahmen



Ihr Experte
Prof. Dr.
Uwe Hilzenbecher

Methode und Resultate

Methode

In diesem Executive Workshop erarbeitet das Team

- (1) Executive Management Ihres Unternehmens
- (2) Senior Consultant von Strategy B2B

ein implementierungsfertiges Realisierungsprogramm für das Profit & Business Process Mgmt Ihres B2B Unternehmens (ProBPM B2B).

Resultate

- Implementierungsfertiges Realisierungsprogramm für Profit & Business Process Mgmt (Pro BPM B2B) Ihres Unternehmens für die Funktionen
- Marketing, Sales, Ops, Admin, Finance, IT, Strategy
- ProBPM B2B Managementverfahren & Tools
- ProBPM B2B Programm, Projekte & Arbeitspakete

Pre-Workshop

Dauer : ca. 2 W

Vorarbeiten

- Zeichnung Non-Disclosure Agreement
- Bereitstellung digitaler Daten (ERP, CRM, CPQ etc.)
- Bereitstellung weiterer relevanter Informationen wie Pläne, Methoden, Analysen o.ä.
- Digital Service ‚Analyse – OptimAlze – Profitize‘ : von Daten zu Einsichten, Aktionen & Ergebnissen
- Klientenseitiger Support von Interviews und Harmonisierung Daten- & Informationsinhalte

Workshop

Dauer : 1 Tag

Profit & Business Process Mgmt B2B – Einführung

- Wachstumsimperativ • Hebel & Treiber BPM
- B2B BPM Mgmt & Control • BPM Optimierung
- Digital: Analytics, CRM, AI&Co • ProBPM B2B System
- Implementierung & Realisierung • People

Resultate Vorarbeiten – Präsentation

- Quantitative & Qualitative Analysen ProBPM B2B
- ProBPM B2B Potentiale, Optima, Strategie, Mgmt
- ProBPM B2B Programm, Projekte & Arbeitspakete
- Diskussion

Gruppenarbeiten

- Definition Gruppenarbeitsthemen zu Marketing, Sales, Ops, Admin, Finance, IT, Strategy o.ä.
- Begleitete Gruppenarbeiten
- Ergebnispräsentationen Gruppenarbeiten
- Diskussion

Konsolidierung

- ProBPM Strategie, Scorecards und Management
- ProBPM Implementierungs- & Realisierungsplan
- ProBPM Programm, Projekte, Arbeitspakete
- Sofortmassnahmen / erste Schritte
- Der Kick-off der ProBPM B2B Implementierung

Kommentar : die Workshop Agenda kann gemäß Ihren Anforderungen modifiziert werden

Post-Workshop

Dauer : ca. 1 W

- Vervollständigung / Finetuning Workshop Resultate
- Ergebnisdokumentation
- ProBPM B2B Tools
- Finalisierung Realisierungsplan ‚ProBPM für IHR B2B Unternehmen‘
- ProBPM B2B Manual

Teilnehmer

- CEO, CFO, CSO, CIO u.a.

Ort

- Tagungsraum in Ihrem Unternehmen, alternativ
- Tagungshotel Ihrer Wahl, alternativ
- Tagungshotel in Überlingen / Bodensee

Workshop Typ: exklusiv als Inhouse Veranstaltung

Workshop Sprache : deutsch oder englisch

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.