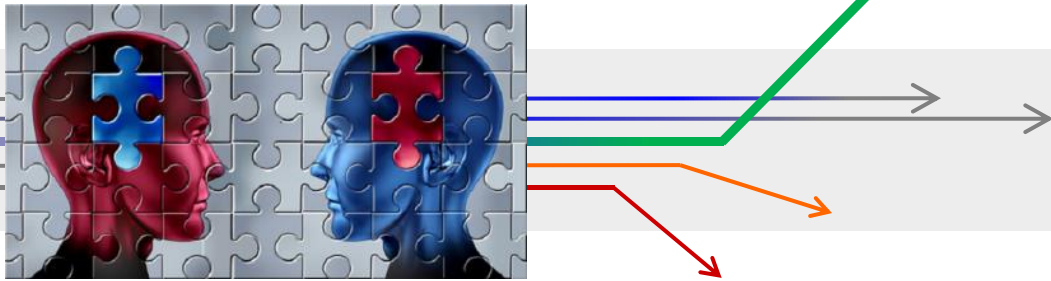


## Executive Seminar / Webinar

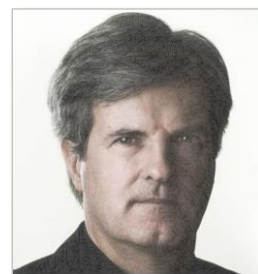
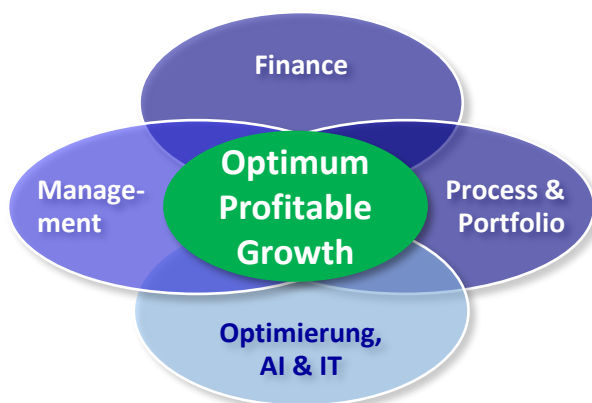


# Optimales Profitables Wachstum für B2B Unternehmen

Tools & Methoden, Systematiken & Strategien zum Management  
von optimalem Profitablen Wachstum im B2B Geschäft

Professionelles Know-how für das Profitable Wachstum Ihres Unternehmens:

- Profitables Wachstum : vom Status Quo zum Top Investment Grade
- Bausteine des Profitablen Wachstums : Prozesse, Pipelines und Portfolios
- Wirksame Managementmethoden : von konventionell zu professionell
- Immer auf Kurs : dynamische Optimierung von Profitablem Wachstum
- Digital : von Daten zu Einsichten, Aktionen & Ergebnissen mit Analytics & AI
- Profi Methode : ProEnterprise B2B System für Optimales Profitables Wachstum
- ProEnterprise B2B – Implementierung & Realisierung
- Realisierung von ProEnterprise B2B – Blueprints & Fallstudien



**Ihr Experte**  
Prof. Dr.  
**Uwe Hilzenbecher**

**Das Programm (9:00 – 18:00 Uhr)****Session 1 : Profitables Wachstum (PW)**

- PW Imperativ : wie PW allen Stakeholdern nutzt
- Profitables Wachstum – Primer
- Märkte, Risiken und Renditen
- Vom Status Quo zum Top Investment Grade

**Session 2 : PW Prozesse, Pipelines & Portfolios**

- Prozesse in Marketing, Sales, Ops & Finance
- Pipelines : der Blick in die Zukunft
- Portfolios : alle Strukturen im Griff
- PW Prozesse, Pipelines & Portfolios

**Session 3 : PW Management (PWM)**

- Methoden : von konventionell bis professionell
- Managementwirksamkeit : von Flop bis Top
- Was funktioniert wann und warum und was nicht
- PW Management : von AE bis DB und RoS / RoE

**Session 4 : Optimales PWM (OPWM)**

- (numerische/digitale) Optimierung : ein Primer
- Dynamische Optimierung im PWM
- Optimales PW mittels optimalem PWM
- PW Optimierung : Demo

**Session 6 : OPWM Digital**

- Von Daten zu Einsichten, Aktionen & Ergebnissen
- Big Data versus richtige & wichtige Daten
- Analytics Evolution : Predictive, Prescriptive & Co
- KI : das Kraftwerk für nachhaltiges OPWM

**Session 5 : ProEnterprise B2B System**

- Bausteine des ProEnterprise B2B Systemes
- Das ProEnterprise B2B und seine Varianten
- ProEnterprise B2B in Sales, Ops & Finance
- ProEnterprise B2B System : Demo

**Session 7 : ProEnterprise B2B – Implementierung**

- Vom Status Quo zum ProEnterprise B2B
- ProEnterprise B2B Roadmap & Projektplan
- IT Integration : von ERP, CRM & Co zum ProE B2B
- Organisation, People & Soft Factors im Pro E B2B

**Session 8 : ProE B2B Blueprints & Fallstudien**

- 10 ProEnterprise 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)

**Veranstaltungsart und -ort**

- Life in Ihrem Unternehmen oder Tagungshotel
- Alternativ : online als Webinar

**Teilnehmerkreis**

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

**Dokumentation**

- Alle Informationen elektronisch (pdf, mp4 etc.)

**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.