

07.04.2022 - 08.04.2022, 09:00 - 16:00 Uhr

Leipzig

Zielstellung

Das Seminar „Fit für die Zukunft“ bietet Ihnen einen professionellen Spiegel, wo Sie stehen und wie zukunftsfähig Ihr Unternehmen ist. Mit dem *Blue Ocean Shift* Programm der führenden Ökonomiewissenschaftler W. Chan Kim und Renée Mauborgne zeigen wir Ihnen, wie Sie Ihr Unternehmen nach Ihren Bedürfnissen und Ideen ausrichten können.

Wir stellen Ihnen einen systematischen Plan vor, wie Sie sich vom Wettbewerb in den existierenden Baumärkten abgrenzen können – heraus aus dem „red ocean“ voller Wettbewerb und unendlichen Rahmenbedingungen hinein in den „blue ocean“ konkurrenzloser Märkte und hin zu neuem Wachstum.

Sie denken über andere Dinge nach, als diejenigen, die sich nur auf den Wettbewerb in ihren derzeitigen Märkten fokussieren. Wir helfen Ihnen neue Fragenkataloge zu erarbeiten, Möglichkeiten zu erkennen und sich auf einen frischen, innovativen Weg zu begeben. Gemeinsam werden wir Werkzeuge entwickeln, die Ihnen bei einer zielorientierten Umsetzung helfen.

Wir zeigen Ihnen auf, wo Sie aktuell stehen und welche Möglichkeiten Sie nutzen können, um Ihr Unternehmen weiter zu entwickeln.

Ziel der Veranstaltung ist es, Ihnen ein Tool für die unabhängige Prüfung Ihres Geschäftsmodells an die Hand zu geben.

Inhalt

Das Blue Ocean Shift Programm

Fünf Schritte zum Unternehmenscheck

Schritt 1: Wählen des richtigen Ausgangspunktes in der Bauwirtschaft

- Anwendung und Auswertung der Pionier-Migrant-Siedler-Matrix
- Identifizierung und Umgang mit Anwendungsfallen

Schritt 2: Verstehen des Ausgangspunktes in der Bauwirtschaft

- Identifizierung des Ist-Zustandes: Strategie-Canvas
- Wettbewerbsfaktoren und strategische Profile anderer Marktteilnehmer erkennen
- Ausrichtung des Unternehmens in Richtung „red ocean“
- Strategische Auswirkungen und Werkzeuge

Schritt 3: Position des Unternehmens

- Identifizierung der „Pain Points“
- Käufer-Nutzen-Matrix
- Bestimmung der individuellen Nachfragelandschaft
- Die drei Kategorien der „Nicht-Kunden“

Schritt 4: Den Weg finden

- System der sechs Pfade zur Umgestaltung von Marktgrenzen
- Entwicklung alternativer und strategischer Optionen
- Differenzierung und Kostenminimierung
- Vier-Aktionen-Format

Schritt 5: Sich in Bewegung setzen

- Durchführung von Tests und Präzisieren der Schritte
- Geschäftsmodell formalisieren und Implementierung der Schritte

Teilnehmerkreis

Gesellschafter, Aufsichtsräte, Geschäftsführer, Architekten, Bauingenieure, Handwerksmeister aus Bauunternehmen sowie Architektur- und Ingenieurbüros

Referent

Dr. Barthold Staib, StaibServices

Gebühr

1.200,00 € / 900,00 €*

inkl. Seminarunterlagen, Mittagessen u. Getränke

Veranstaltungsort

Bauakademie Sachsen, Standort Leipzig

Heiterblickstraße 35 | 04347 Leipzig

Tel.: 0341 24557-0 | E-Mail: leipzig@bauakademie-sachsen.de

Ansprechpartner

Anja Feldmann | Bereichsleiterin Weiterbildung

Standort Leipzig | Heiterblickstraße 35 | 04347 Leipzig

Tel.: 0341 24557-0 | E-Mail: leipzig@bauakademie-sachsen.de

Weitere Informationen unter www.bauakademie-sachsen.de