Wachstum mit System: Die Formel für nachhaltigen Unternehmenserfolg

Profitables Wachstum zu erzielen, wird für viele Unternehmen zunehmend schwieriger. Einzelmassnahmen, wie beispielsweise KI-Einführung, Preisanpassungen und neue Angebote, liefern kurzfristige Impulse, aber keine nachhaltige Wirkung. Zu oft werden teure IT-Systeme betrieben, wertvolle Kundendaten nicht genutzt und das Potenzial bestehender Kunden unterschätzt.

Der entscheidende Hebel liegt im Zusammenspiel: Kundenorientierung, Datenmanagement und IT sind systematisch zu verknüpfen.

Dieses Seminar zeigt Entscheidungsträgern auf VR- und C-Level-Ebene, wie genau diese Kombination profitables Wachstum erzeugt, belegt durch Erfolgsfaktorenforschung und konkrete Fallstudien aus der Schweiz.

Das Ergebnis: eine **praxiserprobte Roadmap für die Transformation Ihres eigenen Unternehmen**s.

Die Frage ist nicht, ob Sie profitabel wachsen wollen, sondern ob Sie bereits eine systematische Roadmap in den Händen halten.

Nächste Durchführungen

01.04.2027 bis 02.04.2027 in Feusisberg
09.09.2027 bis 10.09.2027 in Feusisberg

Beschreibung

Themen

- **Einstieg:** Profitables Wachstum wird immer herausfordernder – warum es auf Ebene VR und C-Level ein umfassendes Verständnis von Kundenorientierung, Datenmanagement und IT benötigt, um klare Prioritäten setzen zu können
- **Baustein 1: Kundenorientierung:** Wie der zunehmenden Austauschbarkeit von Angeboten über eine stärkere Kundenorientierung begegnet werden kann
- **Baustein 2: Datenmanagement:** Welche Daten gilt es zu besitzen und an welchen Kundenkontaktpunkten einzusetzen, um die bestehenden Kundenwertpotenziale zu heben?
- **Baustein 3: IT und KI:** Wie kann auch mit wenigen Investitionen ein modernes IT-Ecosystem aufgebaut werden, um Automatisierung und Wettbewerbsvorteile zu realisieren?
- **Synthese:** Ihre Wachstums-Roadmap, welche Schritte Sie in den kommenden zwei Jahren unternehmen sollten, um profitables Wachstum in Ihrem Unternehmen zu ermöglichen

Nutzen

- Sie verstehen, wie konsequente Kundenorientierung dabei hilft,

Details

Bestätigung/Zertifikat
Teilnahmebestätigung

Typ
Seminar 2 Tage

Veranstalter
ZfU International Business School

Inbegriffen
Digitale Dokumentation, Mittagessen, Pausenverpflegung

Zielgruppe
Finanzleiter, Geschäftsführer, Personen mit Führungsaufgaben, Unternehmer, Verwaltungsräte

Referent/innen
Dr. Jörg Staudacher

Veranstaltungsort
Panorama Resort & Spa, Schönfelsstrasse 1, 8835 Feusisberg (Lageplan/Routenplaner)

Preis
CHF 2'980.00

bisher ungenutzte Kundenwertpotenziale systematisch zu erschliessen.
- Sie legen fest, welche Kundendaten künftig erhoben werden sollten, wie diese für eine präzise Segmentierung genutzt und an allen relevanten Kontaktpunkten wirksam eingesetzt werden.
- Sie erhalten einen fundierten Überblick über Stärken und Schwächen bestehender Softwarelösungen für die Marktbearbeitung.
- Sie analysieren Ihr IT-Ökosystem und Ihre KI-Anwendungen und erhalten gezielte Empfehlungen zur kosteneffizienten Erweiterung und Integration.
- Sie erarbeiten eine konkrete Wachstums-Roadmap für die kommenden zwei Jahre – direkt anwendbar für Ihr Unternehmen.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Verwaltungsräte, CEOs, CFOs, CIOs, Geschäftsleitungsmitglieder sowie weitere Entscheidungsträger, die Kundenorientierung, Datenmanagement und IT als zentrale Hebel für profitables Wachstum und nachhaltige Unternehmensentwicklung nutzen möchten.

Arbeitsmethode

Praxisorientiertes Intensiv-Training mit modernen Ansätzen, das den Fokus auf direkte Umsetzung legt. Durch Einzel- und Gruppenarbeiten sowie Cases der Teilnehmenden und dem Austausch von Erfahrungen wird eine effektive und nachhaltige Anwendung in der Praxis gewährleistet.

Seminarzeiten

Tag 1: 09:00 - 17:30 Uhr

Tag 2: 08:30 - 17:00 Uhr

Anmeldung

Melden Sie sich jetzt schnell und einfach an auf:https://www.seminar-portal.ch/wachstum-mit-system-die-formel-fuer-nachhaltigen-unternehmenserfolg.html