

Teilnehmer



Geschäftsführer Vertrieb, Leadership-Manager, Vertriebsleiter, Key Account Manager, Ausgewä

▲Top

Ziele

Sie werden lernen

» Value based Leadership-Erfolgsfaktoren

»

Praktikable weltweit vielfach erfolgreich eingesetzte Leadership-Modelle für eine sofortige Ums

»

Langfristige Leadership-Geschäftsbeziehungen mit Kunden aufzubauen und zu fördern

»

Business-Leadership-Netzwerke zu bilden

»

Private Netzwerke für das Business zu nutzen

»

Mit Leadership-Qualitäten wettbewerbsfähiger zu werden

▲ Top

Lehr- / Lernmethoden

»

Seminar mit Workshop-Charakter

»
viele Best practices

»

wertschöpfende, weltweit erfolgreich eingesetzte Business Modelle für Ihre direkten Business A

»
Individual Coachings

»
Erfahrungsaustausch

»
Networking

»
Interaktionen

»
Mind settings

»
Transfer-Aktionen

»
Transformation-Aktionen

»
Micro- & Macro-Workshops

»
**Performance-Checks mit individueller Auswertung
und auf Wunsch mit individuellem Coaching**

▲Top

Inhalt

Die Bedeutung des strategischen Global-Customer-Leadership-Value Managements

- Das "Zwiebelsyndrom" im Unternehmen.
- Die Customer Leadership-Strategie als Erfolgsfaktor
- Unterschiede strategischer und operativer Leadership-Orientierungen und deren Auswirkungen

Entwickeln einer Global-Customer-Value-Leadership-Strategie

- Leadership-"Strategietreiber" vs. "Strategie-Blockaden"
- Strategische Ansätze - der "richtige" Ansatz für Ihr Unternehmen
- Leadership Strategien im Focus wettbewerbsorientierter Markt-Chancen und -Risiken
- Wertschöpfende Global Leadership Business - Value-Strategien als Orientierung für Ihre Märkte, k
- Wertschöpfende Customer Leadership-Value-Strategien
- Bestimmung der richtigen Leadership "Stellschrauben"
- Benchmarking
- Erfolgs-Strategien in wachsenden / stagnierenden Märkten
- Handlungs-Optionen für die Zukunft
- Denken in alternativen Leadership-Value-Szenarien

Implementierung einer Global-Customer-Value Leadership-Strategie

- Typische "Stolpersteine"
- Wichtige Wegweiser für das Transformieren einer wertschöpfenden Customer Leadership-Value - Strategie
- Die Rolle der Customer Zielvernetzungen
- Strategische Customer Leadership Ziele vs. operative Ziele
- Erfolgsfaktoren für die Umsetzung

Praktische Erfahrungen von Umsetzungsprozessen diverser Value Strategien

Best practice:

- Kunden-Visionen
- Business-Energie
- Neue Denkansätze für Ihre Leadership-Kunden
- Change-Management für Ihre Leadership-Kunden
- Leadership-Netzwerk-Modelle
- Umsetzungs-Programme

Leitfaden zur Orientierung einer strategisch wertschöpfenden Unternehmens-Steuerung

 [Top](#)

Ihre Values



Sie gewinnen wertvolle Ideen & Tipps, Ihre Kunden und Ihr Businesswerteffizienter, noch ziel



Sie erhalten erprobte Methoden und Business-Modelle und eine Vielzahl praktischer Hinweise a



Sie können die Stärken und Schwachstellen, sowie die Potenziale und Ressourcen in Ihrem Un



Sie gewinnen einen Einblick in die Thematik des strategischen Kundenwertmanagement für Ihre w

 [Top](#)

Das Feedback der Teilnehmer



Referent mit sehr hoher Kompetenz

➤

viele praxisnahe Beispiele / best practice

➤

inhaltlich sehr gut

➤

zahlreiche Impulse

➤

Exzellente Beurteilungen bei vielen Management-Vorträgen auf vielen großen Kongressen & W

➤

Exzellentes Coaching mit sehr konkreten, nachhaltigen Ergebnissen

➤

[Info zu Referent](#)

▲Top

Bitte

[kontaktieren](#)