



GENERAL MANAGEMENT PROGRAMM

Programmstart 22. April 2020 und 29. September 2020

Ausrichtung

- Banking & Vermögensberatung
- Compliance, Forensik & Interne Revision
- Entrepreneurship & Innovation
- Finanzen
- Führungskompetenz & Kommunikation
- Versicherung
- Immobiliengeschäft
- IT & Digitalisierung
- Marketing & Vertrieb
- Mittelstand & Family Business
- Sustainable Development
- Risikomanagement
- Strategy & Change Management
- Technologie & Operations
- Zahlungsverkehr & Kreditgeschäft

Aufbau

3 Module à 2 Tage
+ 1 Zusatzmodul
(Planspiel, 2 Tage)



Melanie Hilbert

Managerin Executive Education
+49 69 154008-249
m.hilbert@fs.de

Das erwartet Sie

Mit dem Aufstieg im Unternehmen wachsen auch die Herausforderungen. Mit unserem modularen Programm bieten wir Ihnen als Führungskraft im mittleren Management eine kontinuierliche Weiterentwicklung Ihrer Managementkompetenz. In sechs Seminartagen erfahren Sie von ausgewiesenen Experten, worauf es ankommt:

Themen Modul 1: Strategisches Management, Komplexitätsmanagement, Innovation und Digitalisierung

Themen Modul 2: Corporate Finance, Management Accounting und Performance-Steuerung

Themen Modul 3: Kundenmanagement, Performance Marketing, Agiles Führen und Change Management

Zusätzlich bieten wir die Möglichkeit, in einem zweitägigen Unternehmensplanspiel das erworbene Wissen anzuwenden. Machen Sie den Praxis-Check: Probieren Sie sich und neue Strategien im Planspiel aus, lernen Sie aus den eigenen Fehlern und denen anderer für mehr Erfolg in Ihrer realen Unternehmenspraxis.

Zielgruppe

Senior Manager/innen, Teamleiter/innen, Führungskräfte

Inhalte

- Sie erfahren, wie Sie
- durch strategisches Know-how effektiver zum Unternehmenserfolg beitragen
 - Innovationen vorantreiben und neue (digitale) Geschäftsmodelle entwickeln

- Unternehmensbewertungen richtig durchführen
- zahlen- und faktenbasiert das Unternehmen steuern
- Märkte und Kunden besser durchleuchten und verstehen
- Mitarbeiter zielgerichtet führen – auch in Veränderungen

Methodik

Vortrag, Case Studies, Übungen

Dozent/in

Prof. Dr. Jörn-Henrik Thun
Prof. Dr. Wolfgang Winter
Prof. Dr. Zarachias Sautner
Prof. Dr. Matthias D. Mahlendorf
Prof. Dr. Jörg Werner
Prof. Dr. Christian Schulze
Prof. Dr. Erich Barthel
Matthias Rosenstock

Weitere Details

➔ exceed.fs.de/ljsi-213

FRANKFURT AM MAIN

Studienort

6 + 2 SEMINARTAGE

Dauer

5.900 € / 7.500 €

Preis ohne Planspiel / mit Planspiel

(Optional buchbar: Abschlussprüfung zur Zertifizierung Certified General Manager (Frankfurt School) 400 €)
(Die Beträge sind mehrwertsteuerfrei.)

Modul 1

Tag 1

Strategisches Management und Komplexitätsmanagement

22. April und 28. September 2020

- Strategische Entscheidungen in der VUKA-Welt
- Vermeidung typischer Managementfehler
- Strategie und komplexe Systeme
- Strategische Implikationen von Netzwerken
- Strategische Konzepte des Markt-based View
- Ressourced-based View als alternative Perspektive des Strategischen Management

Tag 2

Innovation und Digitalisierung

23. April und 29. September 2020

- Digitale Trends und Implikationen für Unternehmen
- Digitale Disruption: Was macht für wen Sinn? Entscheidungshilfen und Gestaltungsräume
- Mit mehr strategischer Klarheit erfolgreicher innovieren
- Innovationsstrategien systematisch entwickeln
- Strukturvoraussetzungen und Innovationsstrukturen
- Innovationskultur und Widerstände

Modul 2

Tag 1

Corporate Finance: Wertorientierte finanzielle Unternehmenssteuerung

29. Juni und 26. Oktober 2020

- Kapitalkostensätze für Investitionsprojekte
- Berechnung des Cash Flows aus Investitionsprojekten
- Unternehmensbewertung und wesentliche Werttreiber
- Corporate Governance zur Erhöhung des Unternehmenswertes

Tag 2

Management Accounting und Performance-Steuerung

30. Juni und 27. Oktober 2020

- Geschäftsberichte richtig lesen
- Relevanz und Verlässlichkeit der Berichterstattung
- Möglichkeiten für Zielvereinbarungen und ihre Nebenwirkungen
- Performance Messung und Strategieimplementierung
- Data Analytics und Performance Management

Modul 3

Tag 1

Marketing und Vertriebsstrategien: Märkte, Kunden und Innovationen

27. August und 25. November 2020

- Marketing for Profit: Was lohnt sich für mein Unternehmen?
- Kundenwert-Management: Analyse und Gestaltung von Kundenbeziehungen
- Customer Analytics: fundierte Entscheidungen treffen
- Digitales Marketing: aktuelle Trends und Themen

Tag 2

Agiles Führen und Change Management

28. August und 26. November 2020

- Die neue Führungskraft: authentisch, agil und stabil
- Umgang mit Komplexität und Unsicherheit
- Umgang mit Widerständen
- Zielerreichung und Zielanpassung

Zusatzmodul

Tag 1 + 2

Unternehmensplanspiel

3.+4. September und 7.+8. Dezember 2020

Die kritischen Erfolgsfaktoren im Management und ihre Interdependenzen werden in einer Unternehmens-Simulation abgebildet: People Management – Financial Management – Strategic Management. Die Teilnehmer agieren als Manager konkurrierender Unternehmen. Das Ziel: höchste Ertragskraft und Reputation im Markt.

- People Management – Führungs- und Entwicklungsinstrumente
- Financial Management – Jahresabschluss, Kennzahlen und Budgetplanung
- Strategic Management – Markt- und Umfeldanalyse, strategische Zielplanung und Überwachung
- Ressourcenmanagement – Einsatz von restriktiven Ressourcen zur Unternehmensentwicklung
- Reflexion und direkte Übertragung der Erkenntnisse auf den eigenen Verantwortungsbereich