



Online-Seminar ab dem 21.09.2020

Digital Strategy

Strategieentwicklung im digitalen Zeitalter



Erfolgreiche Entwicklung von Digitalstrategien

Wie Sie anhand eines strukturierten Vorgehens eine geeignete Digitalstrategie für Ihr Unternehmen entwickeln. Generische Optionen für eine Digitalstrategie helfen Ihnen dabei, den geeigneten Pfad dafür zu definieren.

Wissen aneignen – Methoden anwenden – Netzwerk erweitern

- ✓ Sie lernen strategisches Management im Kontext der Digitalisierung kennen.
- ✓ Sie lernen was es bedeutet, als Unternehmen führend im Zeitalter der Digitalisierung sein zu können.
- ✓ Sie lernen eine Roadmap für die erfolgreiche Entwicklung einer Digitalstrategie kennen.
- ✓ Sie lernen generische Digitalstrategien kennen und können bewerten, welche Optionen für Ihre Vorhaben geeignet sind.
- ✓ Sie lernen Best Practices für Digitalstrategien kennen und leiten Ideen für Ihr Unternehmen ab.

Beschreibung

Die Digitalisierung hat in den letzten Jahren in unterschiedliche Branchen an Relevanz gewonnen. In diesem Zusammenhang ist auch das Thema der Digitalstrategie in den Vordergrund gerückt.

Wo steht das eigene Unternehmen derzeit? Wie entwickelt sich das Umfeld? Welche Initiativen im digitalen Kontext gibt es bereits und wie können diese in eine Digitalstrategie integriert werden? Wie entwickelt man eine Digitalstrategie und welche generischen Optionen gibt es?

Soll der Fokus eher auf die reine Bereitstellung von Produkten und Dienstleistungen liegen, oder ist es sinnvoller, eine eigene Plattform aufzubauen? Die Digitalstrategie bildet somit die Basis für die Digitale Transformation von Geschäftsmodellen, die die Strategie umsetzen.

Zielsetzung

Das Online-Seminar widmet sich der Digitalstrategie und enthält neben Grundlagen eine Roadmap mit klar strukturierten Schritten und praxisorientierten Instrumenten.

Best Practices und Erfolgsfaktoren runden die Inhalte ab. Die Teilnehmer wenden die Inhalte in Teamarbeiten an.

Methode

Unsere Methode ermöglicht es, Erkenntnisse zu erlernen, Tools in Teams anzuwenden und beides in die Praxis zu transferieren. Sie besteht aus:

- ✓ Interaktive Präsentation
- ✓ Praxisorientierte Fallstudien
- ✓ Diskussion erzielter Ergebnisse
- ✓ Einsatz von Kreativitätstechniken

Interaktives Online-Format

mit individueller Arbeit und individuellem Coaching



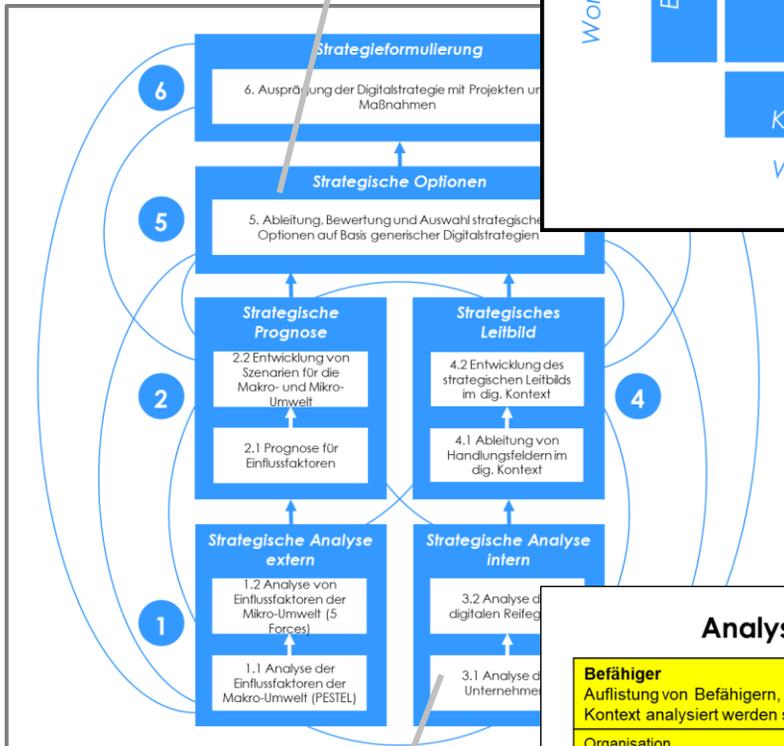
Individuelles Coaching je Seminarteilnehmer (1 x 60 Min.) 

Welche generischen Digitalstrategien gibt es und welche ist für uns geeignet?

Worauf wird der Fokus im Hinblick auf Rolle gelegt?

Aufbau und Betrieb einer Plattform	Product Platform Operator	Service Platform Operator
Erstellung von Leistungen	Product Provider	Service Provider
	Produkte/ Komponenten	Dienstleistungen/ Informationen

Worauf wird der Fokus im Hinblick auf Leistungen gelegt?



Analyse des digitalen Reifegrads

Befähiger	Digitaler Reifegrad (1-4)	Potenzial (1-4)	Relevanz (1-4)
Auflistung von Befähigern, die im digitalen Kontext analysiert werden sollen			
Organisation			
Kultur			
Fähigkeiten			
Technologien			
Netzwerk			
Ergebnisse	Digitaler Reifegrad (1-4)	Potenzial (1-4)	Relevanz (1-4)
Auflistung von Ergebnissen, die im digitalen Kontext analysiert werden sollen			
Technologien			
Produkte			
Dienstleistungen			
Prozesse			
Geschäftsmodelle			

Wie gestaltet sich der digitale Reifegrad unseres Unternehmens?

Inhalte



- ✓ Auslöser, Motivation, Beispiele und Roadmap für Digitalstrategien
- ✓ Strategischen Analyse extern mit Einflussfaktoren der Makro- und Mikro-Umwelt
- ✓ Strategischen Prognose mit der Entwicklung von Szenarien
- ✓ Strategische Analyse intern mit der Analyse bestehender Initiativen im digitalen Kontext und des digitalen Reifegrads
- ✓ Strategisches Leitbild und zukünftige Handlungsfelder
- ✓ Strategische Optionen mit generischen Digitalstrategien deren Bewertung
- ✓ Strategieformulierung mit der Ausprägung der Digitalstrategie

Dauer und Formate



- ✓ Online-Seminar mit 6 Terminen je 2 Stunden
- ✓ Individuelle Arbeit an einem Case
- ✓ 60 Min. individuelles Coaching



Dr. Daniel Schallmo

Professor an der Hochschule Neu-Ulm
Gründer der Digital Excellence Group

Seminarentwickler



Dr. **Daniel Schallmo** ist Professor für Digitale Transformation und Entrepreneurship an der Hochschule Neu-Ulm und Mitglied am Institut für Digitale Transformation. Er ist Keynote-Speaker sowie Autor zahlreicher Bücher und Fachartikel. Zudem ist er Gründer und Gesellschafter der Dr. Schallmo & Team GmbH, die Unternehmen mit Workshops, Beratung und Studien unterstützt. Zu den Themen gehören u.a.: Geschäftsmodell-Innovation, Design Thinking, Prozess-Innovation, Digitale Strategie, Digitale Transformation von Geschäftsmodellen und Führen im digitalen Zeitalter.

Jochen Mayer ist Experte für die Entwicklung von digitalen Strategien, digitalen Services, Use Case Centered Sales und Open Innovation. Er ist Co-Founder der Digital Excellence Group und Associated Partner der Management Angels. Frühere Stationen waren Head of E-Business Cap Gemini und Director Sales mediaWays (Bertelsmann / debis Systemhaus).



Jochen Mayer

Gründer der Digital Excellence Group
German Delegate Digital Unit der WIL Group

Ihr Nutzen

Hoher Praxisbezug

Sie lernen Fallstudien kennen und wenden das Erlernete direkt an. Das bedeutet, dass Sie im Anschluss an das Seminar mit der praktischen Umsetzung in Ihrem Unternehmen, bzw. für einen Case beginnen.



Ideale Vernetzung

Sie vernetzen sich mit Anderen und tauschen sich aus. Das bedeutet, dass Sie ein wertvolles Netzwerk aufbauen, auf das Sie zurückgreifen können.



Einsatz aktueller Methoden

Wir setzen Action Learning als aktuelle didaktische Methode ein. Die praxisorientierten Tools können Sie direkt in Ihrem beruflichen Alltag einsetzen.



Erfahrene TrainerInnen

Wir greifen auf ein Team an über 20 erfahrenen TrainerInnen zurück; dazu gehören auch englischsprachige Native Speaker.



Individuelle Gestaltung

Wir bieten Ihnen bei Bedarf individuelle Inhouse-Trainings. Diese werden von Daniel Schallmo mit unserem Team für Sie nach neuesten didaktischen Methoden ausgestaltet.

Das sagen Seminarteilnehmer über uns



Hartmut Herbst, Hermes Fulfilment GmbH, Leiter FiCo

„Sehr gutes und anschauliches Seminar mit vielen Fallbeispielen aus der Praxis und sehr guten Tools, die man auch in der täglichen Praxis verwenden kann.“

Miriam Scholl-Morgan, hbkPartner, Senior Consultant

„Das Seminar hat mir sehr gut gefallen, meine Erwartungen wurden erfüllt. Von der technischen Einführung, über die Vermittlung der Inhalte, bis hin zur Methodik war das Seminar sehr gut konzeptioniert. Durch Praxisbeispiele, persönliche Erfahrungen der Moderatoren und durch Videos wurde das Thema transparent und verständlich vermittelt.“

Gabriele Becker Interim Managerin und Rechtsanwältin

„Methodisch super aufbereitet, sehr systematisch und zielführend, so dass das komplexe Thema Digitalisierung greifbar und implementierbar wurde.“

Friederike Abresch, Manager on Demand für Produkt-, Markt- und Geschäftsfeldentwicklung

„Kompaktes Seminar und gute, praktikable Tools von kompetenten, erfahrenen Experten, sehr gut einsetzbar im beruflichen Alltag. Die Teilnahme hat sich sehr gelohnt.“

Frank Müller Unternehmensberatung, Interim Management

„Sehr gut aufbereitete und durch eine Roadmap fixierte Seminarinhalte, die aufeinander aufbauen. Nach jedem Seminartag/Modul können die Teilnehmer durch entsprechende Aufgaben das Gelernte an ihrem selbst definierten Fallbeispiel in der Praxis vertiefen. Sehr zu empfehlen!“

Claus-Dieter Piontke. PI-CCT Consulting · Coaching · Training. Interim Manager, Consultant und Business-Coach.

„Das Seminar stellt die Bedeutung der Geschäftsmodellentwicklung heraus und zeigt klare Wege auf, wie dieses mit Ziel eines digitalen Geschäftsmodells methodisch zu erreichen ist. Dabei wird stets auf das Verständnis Wert gelegt, nicht dogmatisch alle Instrumente genau so anzuwenden, sondern situationsgerecht zu handeln und flexibel im Vorgehen zu sein. Das Seminar ist eine gelungene Kompetenzerweiterung für alle, die sich auch mit strategischem Management und Unternehmensentwicklung befassen. Vielen Dank.“

Konditionen

Leistungen

Sie erhalten:

- Ein Interaktives Online-Seminar
- Ein Handout (pdf. und print)
- Umfangreiche Zusatzmaterialien (Publikationen, Templates)
- Ein individuelles Coaching (60 Min.)
- Ein Teilnahmezertifikat

Konzept

Sie benötigen:

- 6 Wochen mit jeweils ca. 4 h/ Woche, davon 2h/Woche für Online-Seminar und 2h/Woche für Vor- und Nachbereitung
- Einen PC, bzw. ein Notebook mit stabiler WLAN-Verbindung
- Ein Headset und eine Kamera

Nutzen

Durch das Online-Format profitieren Sie zusätzlich:

- Keine Reisezeit
- Keine Reisekosten
- Kein Verdienstaufschlag
- Bequeme Teilnahme und Qualifikation von Zuhause aus

Investition

Sie investieren:

1.690,- €

(zzgl. 16% USt.)

Frühbucherpreis:

1.479,- €

(zzgl. 16% USt.)
bei Buchung und
Bezahlung bis zum
28.08.2020

Digital Excellence Group - Online Seminare

Digital Excellence Group
Dr. Schallmo & Team GmbH
Unter der Metzsig 11
89073 Ulm



Anmeldung, Teilnahmebedingungen,
Zahlungsinformationen:

Jochen Mayer

Fon +49 7543 9398-358

Jochen.Mayer@digital-excellence-group.com

www.digital-excellence-group.com

Wir bieten auch Inhouse Seminare:

Digitalstrategie (#DST01) **Erfolgreiche Entwicklung von Digitalstrategien**

Wie Sie anhand eines strukturierten Vorgehens eine geeignete Digitalstrategie für Ihr Unternehmen entwickeln. Generische Optionen für eine Digitalstrategie helfen Ihnen dabei, den geeigneten Pfad dafür zu definieren.

Digitale Transformation (#DTR02) **Erfolgreiche Gestaltung der Digitalen Transformation von Geschäftsmodellen**

Wie Sie als Entscheider Trends und Chancen erkennen, um Ihr Geschäftsmodell fit für die digitale Zukunft zu machen und die Digitale Transformation in Ihrem Unternehmen gestalten.

Digital Leadership (#DLE03) **Erfolgreiches Führen im digitalen Zeitalter**

Lernen Sie die Grundlagen und aktuellen Tools eines Digitale Leaders kennen. Lernen Sie aktuelle Führungsmodelle kennen und lernen Sie von echten Cases.

Digitale Technologien (#DTE04) **Erfolgreicher Einsatz von Technologien im digitalen Zeitalter**

Lernen Sie die Grundlagen, Trends und Auswirkungen von Technologien im digitalen Zeitalter kennen. Entwickeln Sie Ideen für den Einsatz von Technologien in Ihrem Geschäftsmodell.

Design Thinking (#DTH05) **Kundenorientierte Entwicklung von Lösungen mit Design Thinking**

Wie Sie als Entscheider mit Design Thinking Ideen für kundenorientierte Produkte und Dienstleistungen entwickeln und diese in Form von Prototypen visualisieren.

Geschäftsmodell-Innovation (#GMI06) **Erfolgreiche Innovation von Geschäftsmodellen**

Wie Sie als Entscheider Ihr Geschäftsmodell analysieren, Trends erkennen, und Ihr Geschäftsmodell erfolgreich für die Zukunft machen.

Szenario-Entwicklung (#SEN07) **Entwicklung von Szenarien zur erfolgreichen Ausrichtung Ihres Geschäftsmodells**

Wie Sie relevante Einflussfaktoren für die Entwicklung von Szenarien einsetzen und darauf aufbauend geeignete Geschäftsmodelle ableiten.

Entscheiden m. FORDEC (#FOR08) **Mit der FORDEC-Methode strukturiert die richtigen Entscheidungen treffen**

Wie Sie in Stress- und Krisensituationen mit der FORDEC-Methode die richtigen Entscheidungen für Ihr Geschäftsmodell treffen.

Prozess-Innovation (#PIN09) **Zukunfts- und kundenorientierte Entwicklung von Prozessen**

Wie Sie als Entscheider mit Prozessinnovation die wichtigsten Prozesse Ihres Geschäftsmodells identifizieren und diese kundenorientiert gestalten.

Das sagen Kunden über unsere Inhouse Seminare ...

Alwina Roth, Deutsche Bahn Akademie, Referentin Programme

„Innerhalb der DB-Akademie haben wir gemeinsam mit Herrn Schallmo unser digitales Portfolio weiterentwickelt. Sein Input und seine Erfahrungen auf diesem Gebiet waren eine wertvolle Unterstützung. Die Zusammenarbeit war äußerst unkompliziert, agil und durchgehend professionell.“

Matthias Walter, T-Systems Multimedia Solutions GmbH, Portfolio-Manager

„Im Rahmen der Schulung unserer Mitarbeiter und Führungskräfte zur Verbesserung unserer Geschäftsmodelle hat uns Herr Schallmo mit seiner Expertise sehr professionell unterstützt.“

Oliver Sinnwell, Rolls Royce Power Systems AG, Digital Manager

„Prof. Schallmo greift auf sehr fundiertes methodisches und praxisbezogenes Wissen zum Thema digitale Transformation zurück und hat uns dies in einem initialen Workshop eindrucksvoll vermittelt. Wir freuen uns sehr darauf, eng mit ihm zusammenzuarbeiten.“

Heinz Tengler, Voith Turbo GmbH & Co. KG, Senior Vice President Engineering

„Innerhalb unseres Vorhabens zur Neuausrichtung unseres Geschäftsmodells hat uns Daniel Schallmo mit seinen Partnern sehr gut unterstützt. Eine wertvolle und kompetente Zusammenarbeit.“

Leif Steinbrinker, 2hm & Associates GmbH Geschäftsführer

„Herrn Schallmo gelingt es auf unterhaltsame und gleichermaßen ernsthafte Weise, das Thema neue Geschäftsmodelle verständlich zu machen, und gibt so wertvolle Impulse für die Umsetzung.“

Dr. Jens Nitsche, Ingenics AG, Partner, Director R&D

„Im Rahmen eines Projekts zur strategischen Weiterentwicklung unseres Geschäftsmodells hat uns Herr Schallmo mit seinem Team und seiner Expertise sehr professionell unterstützt. Wir haben die Zusammenarbeit als sehr angenehm und zielorientiert empfunden.“

Thomas Schick, RAFI GmbH & Co. KG, Prozessentwicklung

„Der Kurs war für mich eine interessante Erfahrung, die mich dazu inspiriert, meinen Horizont von Produkt- oder Prozessinnovationen auf Geschäftsmodell-Innovationen zu erweitern. Ich konnte die User Empathy Map sofort im Unternehmen umsetzen, um die Anforderungen und Bedürfnisse der verschiedenen Kunden besser darzustellen. Besonders wertvoll für mich waren die vielen vermittelten Fallbeispiele, insbesondere im Hinblick auf die Digitale Transformation.“