

Strategieklausur

Stellen Sie sich vor, Ihre Kunden schauten Ihnen bei der Entwicklung Ihrer Geschäftsstrategie zu. Was würden die sagen? Wo würden die sich wiederfinden?

Wir haben unser gesamtes Beratungs-, Trainings- und IT-Angebot auf die zehn Faktoren ausgerichtet, die darüber entscheiden, wer das Geschäft bekommt: Sie oder Ihr Wettbewerber.

Viele unserer Projekte zur Steigerung von Gewinnbeitrag und Rendite starten deshalb mit einer Strategieklausur. Uns ist wichtig, unterschiedliche Sichtweisen in Ihrem Institut unter einen Hut zu bringen und alle Maßnahmen konsequent auf den Kunden auszurichten, damit Ihr Kunde spürt, dass Ihre Strategie für ihn ist.

Schwerpunkte

1. Betriebswirtschaftliche Ziele

a. Erlöse

- Bringgeschäft
- Holgeschäft
- Preise

b. Ressourcen

- MAK
- Kreditrisiko
- Eigenkapital

2. Vertriebsziele

- Kundensegmente
- Wachstumsprodukte
- Vertriebsschwerpunkte je Zielgruppensegment

3. Wettbewerbsstrategie

- Wettbewerber je Wachstumsprodukt
- Strategische und taktische Vorteile der Wettbewerber
- Eigene strategische und taktische Vorteile
- Angriffsstrategie zur Gewinnung von Marktanteilen

4. Maßnahmenplanung

- Organisatorische Maßnahmen
- Training / Coaching
- Umsetzungsüberwachung / Erfolgskontrolle

Dokumentation

Klausur-Protokoll mit Aktionsplan als Basis für das Umsetzungscontrolling
Kapazitätsplanung
Personalentwicklungsplanung.

Dauer

Je nach Aufgabenstellung: 1 bis 2 Tage plus Umsetzungsbegleitung

Siehe auch

[HT 360° Portal zur Online-Kundenbefragung](#)