

Markterfolg durch Differenzierung

**Mit Querdenken zu
starken Innovationen
und neuen Märkten**



- **Neue Geschäftsmodelle**
Mit cleveren Konzepten in gesättigten Märkten wachsen
- **Neue Märkte**
Unbeanspruchte Spielräume finden wo keine Konkurrenz herrscht
- **Neue Produkte und Services**
Wie Sie ungewöhnlich erfolgreiche Leistungskonzepte schaffen
- **Neue Kunden**
Aufreibende Preiskämpfe vermeiden und neue Käufergruppen erschliessen

19. – 20. April 2007
18. – 19. Oktober 2007

Es gibt da draussen noch Welten zu erobern!

Wir müssen lernen, über den Tellerrand zu blicken, alte Probleme aus neuen Blickwinkeln zu betrachten und uns von der Vergangenheit zu befreien. „Das haben wir schon immer so gemacht!“ Vergessen Sie es! „In meinem Unternehmen funktioniert das nicht.“ Glauben Sie das bloss nicht!

Anja Förster und Peter Kreuz haben mehr als 200 ungewöhnlich erfolgreiche Unternehmen aus aller Welt analysiert und die Erfolgsmethoden genialer Business-Querdenker identifiziert.

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie den Wettbewerb ausmanövrieren können. Es erwartet Sie ein **Feuerwerk an Denkanregungen, Ideen und Best-Practice Beispielen** aus aller Welt: Von Unternehmen und Managern, die das vertraute Fahrwasser verlassen haben und neue Strategien verfolgen, etablierte Branchenkonzepte auf den Kopf stellen, Produkt- und Preiskonzepte hinterfragen, um so dem Kopf-an-Kopf Wettbewerb zu entkommen und ganz neue Märkte zu erobern. Und natürlich konkrete Ideen, wie Sie das meiste daraus machen können.

Zielgruppe

- Geschäftsführer und Inhaber
- Business Unit und Profit Center Leiter
- Führungskräfte & Spezialisten aus Strategie- und Unternehmensentwicklung, Marketing und Forschung & Entwicklung

Ihr Nutzen – warum Sie teilnehmen sollten

Sie erfahren, wie Sie

- neue, bisher unbeanspruchte Märkte erschliessen können
- dem Kopf-an-Kopf Wettbewerb entkommen und sich von der Konkurrenz lösen
- frischen Wind, Innovation und Differenzierung in Ihre Organisation bringen
- eine lebendige Innovations- und Querdenkkultur schaffen
- Plus viele wertvolle Tipps und Methoden für die sofortige Umsetzung in Ihrem Arbeitsbereich

Extra für Sie

Jeder Teilnehmer erhält ein von den Referenten signiertes Exemplar ihres Bestsellers "Alles Aussergewöhnlich".

Methodik

Das Seminar ist sehr interaktiv gestaltet. Die Methodik basiert auf einer Mischung von Impulsreferaten, ausführlichen Diskussionen und Gruppenarbeiten. In diesen brechen Sie die Inhalte auf Ihre Organisation herunter, und nehmen so ganz konkrete Massnahmen für den eigenen Tätigkeitsbereich mit. Kurze Fallstudien erfolgreicher Unternehmen illustrieren die Kraft und Chancen von erfolgreich umgesetztem Business-Querdenken.

Teilnehmer-Stimme

« Ein wertvoller Blick über den Tellerrand hinaus. Praxisbezogen und anregend! »

Peter H. Kuster, Geschäftsführer
Druckerei TRINER AG, Schwyz

Arbeitszeiten

1. Seminartag: 9.00 – 17.00
2. Seminartag: 8.30 – 16.30

Massgeschneidert Lernen

Dieses Seminar, aber auch andere Management-Themen, erarbeiten wir massgeschneidert auf die Bedürfnisse Ihrer Firma.

Edith Kohler berät Sie kompetent bei der Planung Ihrer internen Bildungs-Massnahmen.

Tel. +41 44 722 85 85; info@zfu.ch

Erfolgreiche Differenzierung gegenüber Konkurrenten erreichen

Wie Sie mit der Wertekurve Innovations- und Differenzierungspotentiale gegenüber Ihren Wettbewerbern identifizieren und bewerten und damit eine klare Abgrenzung schaffen.

Value-Innovation: Radikale Nutzen-Innovationen für Kunden schaffen

Wie Sie Innovationen schaffen, die weit über das eigentliche Produkt hinausgehen. Gigantisches Potential existiert entlang der gesamten Kunden-Erfahrungskette: vom Kauf über den Gebrauch bis hin zur Entsorgung.

360-Grad-Blick: Lassen Sie sich durch andere Branchen inspirieren

Suchen Sie gezielt in fremden Branchen nach Ideen, Inspiration und Anregungen für neue Leistungsangebote. Der Vorteil: Ihre Wettbewerber haben diese Ideenquellen überhaupt noch nicht für sich erschlossen.

Customer-Discovery: Neue Kundengruppen erobern

Wie Sie durch das Aufspüren von Nicht-Kunden enormes Wachstumspotenzial erschliessen können, anstatt ausschliesslich auf bestehende Kunden zu fokussieren und den Markt in immer feinere Segmente aufzusplitten.

Preis-DNA: Wie Sie der Preisfalle entkommen

Vermeiden Sie einen frontalen Angriff über den Preis und verlagern Sie das Spielfeld des Wettbewerbs. Bei diesem Ansatz geht es darum, ein eigenes Preismodell zu schaffen und nicht an kleinen Verbesserungen des branchenüblichen Preismodells zu arbeiten.

Co-Innovation

Clevere Ansätze und Best Practice Beispiele wie Kunden zu Mit-Innovatoren gemacht werden: Co-Entwicklung, Lead User Konzept, Ideenwettbewerb etc.

Querdenk-Kultur: Von der Absichtserklärung zur gelebten Kultur

Wie Sie eine lebendige Innovations- und Querdenk-Kultur etablieren. Beispiele erfolgreicher und hochgradig innovativer Unternehmen und Manager zeigen, wie dieses Vorgehen in die Praxis umgesetzt werden kann.

Umsetzung: Querdenken und Erfolg

Lernen Sie eine praxiserprobte Vorgehensweise kennen, mit der Sie die Querdenkansätze umsetzen, und als Katalysator für Innovation und Wachstum nutzen.

Referenten / ZfU-Core-Faculty

Anja Förster und Dr. Peter Kreuz



sind Managementberater, Bestseller-Autoren, gefragte Wirtschaftsreferenten. Und erfrischend anders. Sie inspirieren Menschen zum Querdenken und neuen Ideen.

Ihr „Labor für Business Querdenken“ ist die weltweit einzige Organisation, die auf allen fünf Kontinenten nach unkonventionellen und erfolgreichen Geschäftskonzepten und den Menschen, die dahinter stehen, forscht.

Förster und Kreuz regen durch unkonventionelle Ansätze zur persönlichen und unternehmerischen Veränderung an. Zu ihren Kunden zählen innovative Mittelständler und Unternehmen wie BMW, Deutsche Bank, Gore, IBM, Schwarzkopf, Siemens, Swisscom Mobile, Thyssen Krupp und Xerox.

Preis

ZfU-Mitglieder CHF 2490.–/EUR 1660.–
Standardpreis CHF 2680.–/EUR 1790.–

Inbegriffen sind die Mittagessen, Pausenerfrischungen und eine ausführliche Seminar-dokumentation. Besuchen mehrere Personen des gleichen Unternehmens denselben Seminartermin, erhält jeder weitere Teilnehmer 15% Ermässigung.

Annullation: Gemäss AGB (www.zfu.ch/agb)

Weiterbildungs-Credits: An dieser Veranstaltung werden bis zu 100 Weiterbildungs-Credits angerechnet. (**1 Credit = 1 CHF**)

Ihren Weiterbildungscredit-Saldo finden Sie auf www.myzfu.ch!

Beratung / Kontakt

Fachliche Fragen:
Thomas Federer, lic. oec. HSG,
Program Director Kompetenzzentrum Strategische Unternehmensführung/Entrepreneurship,
Tel. +41 44 722 85 10
thomas.federer@zfu.ch

Organisation:
Martina Züst, Tel. +41 44 722 85 13
martina.zuest@zfu.ch

Veranstaltungsort

Panorama Resort & Spa ****
CH-8835 Feusisberg am Zürichsee
Tel. +41 44 786 00 00
www.panoramaresort.ch

Transfer: PW: 35min. ab Zürich / ÖV: 100min. ab Zürich Airport
Zimmerpreis: ab CHF 225.–/EUR 145.– (inkl. Wellness/Seeseite); ab CHF 175.–/EUR 113.– (exkl. Wellness/Bergseite)

Weitere Seminare zum Thema

1. ZfU-Tagung

Zukunfts- und Wachstumsmärkte

China, Indien, Osteuropa, Ostasien, Lateinamerika: Erfahrungen – Potenziale – Trends
Datum: 24. – 25. April 2007
www.zfu.ch/pdf/zuw.pdf

Das Würth-Konzept

Erfolgsmuster eines Wachstums-Champions
Referent: Dieter Krämer
Daten: 12. – 13. März 2007
5. – 6. November 2007
www.zfu.ch/pdf/wur.pdf

Business Development

neue Geschäfte aufbauen
Daten: 9. – 11. Mai 2007
12. – 14. November 2007
www.zfu.ch/pdf/bdd.pdf

Anmeldung Markterfolg durch Differenzierung

So geht's am schnellsten: **Visitenkarte anheften & faxen: +41 44 722 85 86**
oder via Internet: www.zfu.ch/weiterbildung/seminare/dift.htm

Herr Frau	Name/Vorname
Firma	
Telefon/Fax	E-Mail
Funktion/ Abteilung	
Strasse/ Postfach	Dies ist <input type="checkbox"/> Firmenadresse <input type="checkbox"/> Privatadresse
Land/PLZ/Ort	

Datum – Ich nehme an folgendem Datum teil:

19. – 20. April 2007 18. – 19. Oktober 2007

Hotelzimmer-Reservation

EZ / DZ von _____ bis _____

DIFT 10/06 ft

6592