

ZfU
Zentrum für Unternehmungsführung AG

Wachstum mit System: Die Formel für nachhaltigen Unternehmenserfolg

Die eigenen Kompetenzen stärken und systematisch Wachstum erzielen

Weiterbildung Strategie und Unternehmensführung

NEU!

KI KI-generiert

Wachstum mit System: Die Formel für nachhaltigen Unternehmenserfolg

Die eigenen Kompetenzen stärken und systematisch Wachstum erzielen

Profitables Wachstum zu erzielen, wird für viele Unternehmen zunehmend schwieriger. Einzelmassnahmen, wie beispielsweise KI-Einführung, Preisanpassungen und neue Angebote, liefern kurzfristige Impulse, aber keine nachhaltige Wirkung. Zu oft werden teure IT-Systeme betrieben, wertvolle Kundendaten nicht genutzt und das Potenzial bestehender Kunden unterschätzt.

Der entscheidende Hebel liegt im Zusammenspiel: Kundenorientierung, Datenmanagement und IT sind systematisch zu verknüpfen.

Dieses Seminar zeigt Entscheidungsträgern auf VR- und C-Level-Ebene, wie genau diese Kombination profitables Wachstum erzeugt, belegt durch Erfolgsfaktorenforschung und konkrete Fallstudien aus der Schweiz.

Das Ergebnis: eine praxiserprobte Roadmap für die Transformation Ihres eigenen Unternehmens.

Die Frage ist nicht, ob Sie profitabel wachsen wollen, sondern ob Sie bereits eine systematische Roadmap in den Händen halten.

Referent



Dr. Jörg Staudacher

Er lancierte die «Sales Excellence Initiative Schweiz» und baute das erste Zentrum für Vertrieb und Handel an einer Schweizer Fachhochschule auf. Für seine herausragende Forschungs- und Lehrtätigkeit wurde ihm eine Professur verliehen. Jörg Staudacher leitet das Schweizerische Institut für Vertrieb und Handel (SIVH) und ist Partner von CustomersX – der führenden Schweizer Beratung für kundenorientiertes Preismanagement.

Themenschwerpunkte

- **Einstieg:** Profitables Wachstum wird immer herausfordernder – warum es auf Ebene VR und C-Level ein umfassendes Verständnis von Kundenorientierung, Datenmanagement und IT benötigt, um klare Prioritäten setzen zu können
- **Baustein 1:** Kundenorientierung: Wie der zunehmenden Austauschbarkeit von Angeboten über eine stärkere Kundenorientierung begegnet werden kann
- **Baustein 2:** Datenmanagement: Welche Daten gilt es zu besitzen und an welchen Kundenkontaktpunkten einzusetzen, um die bestehenden Kundenwertpotenziale zu heben?
- **Baustein 3:** IT und KI: Wie kann auch mit wenigen Investitionen ein modernes IT-Ecosystem aufgebaut werden, um Automatisierung und Wettbewerbsvorteile zu realisieren?
- **Synthese:** Ihre Wachstums-Roadmap, welche Schritte Sie in den kommenden zwei Jahren unternehmen sollten, um profitables Wachstum in Ihrem Unternehmen zu ermöglichen

Nutzen

- Sie verstehen, wie konsequente Kundenorientierung dabei hilft, bisher ungenutzte Kundenwertpotenziale systematisch zu erschliessen.
- Sie legen fest, welche Kundendaten künftig erhoben werden sollten, wie diese für eine präzise Segmentierung genutzt und an allen relevanten Kontaktpunkten wirksam eingesetzt werden.
- Sie erhalten einen fundierten Überblick über Stärken und Schwächen bestehender Softwarelösungen für die Marktbearbeitung.
- Sie analysieren Ihr IT-Ökosystem und Ihre KI-Anwendungen und erhalten gezielte Empfehlungen zur kosteneffizienten Erweiterung und Integration.
- Sie erarbeiten eine konkrete Wachstums-Roadmap für die kommenden zwei Jahre – direkt anwendbar für Ihr Unternehmen.

Arbeitsmethodik

Praxisorientiertes Intensiv-Training mit modernen Ansätzen, das den Fokus auf direkte Umsetzung legt. Durch Einzel- und Gruppenarbeiten sowie Cases der Teilnehmenden und dem Austausch von Erfahrungen wird eine effektive und nachhaltige Anwendung in der Praxis gewährleistet.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Verwaltungsräte, CEOs, CFOs, CIOs, Geschäftsleitungsmitglieder sowie weitere Entscheidungsträger, die Kundenorientierung, Datenmanagement und IT als zentrale Hebel für profitables Wachstum und nachhaltige Unternehmensentwicklung nutzen möchten.

Link

↗ zfu.ch/go/wsu

Informationen und Anmeldung

Wachstum mit System: Die Formel für nachhaltigen Unternehmenserfolg

Preis

CHF **2980.00**

Inbegriffen sind: Seminarunterlagen online, Mittagessen, Kaffeepausen und Testat. Die Übernachtung ist nicht inbegriffen.

Wichtig: Das Seminar findet in kleiner Runde statt. Die Teilnehmerzahl ist limitiert.

Termine und Orte

Dauer: 2 Tage

01.04. – 02.04.2027
In Feusisberg
Hotel Panorama Resort

09.09. – 10.09.2027
In Feusisberg
Hotel Panorama Resort

Tag 1: 9.00 – 17.30 Uhr
Tag 2: 8.30 – 17.00 Uhr

Attraktive Rabatte
Bei gleichzeitiger Anmeldung gelten folgende Rabatte:

Ab 2 Buchungen 10 %
Ab 4 Buchungen 15 %

Beratung und Kontakt
+41 44 722 85 85
info@zfu.ch

Firmeninterne Weiterbildung
Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Veranstaltung buchbar. Wir begleiten Sie!

Melden Sie sich jetzt an!
zfu.ch/go/wsu

WSU 11/26

ZfU Zentrum für Unternehmungsführung AG
Hermetschloostrasse 77 – CH-8048 Zürich – Telefon +41 44 722 85 85 – info@zfu.ch – zfu.ch