

Informationen zum Seminar

Portfoliomanagement - das Herzstück Ihrer Umsatzstrategie

Zielgruppe:

Inhaber und Geschäftsführer kleiner und mittlerer Unternehmen, die Umsatzentwicklung kunden- und renditeorientiert optimieren wollen; Unternehmer, die einen Wachstumsschub ihres Unternehmens planen

Ziel:

Im Zusammenspiel zwischen Unternehmen und Markt bilden sich Kunden- und Leistungsportfolio in der Regel in den ersten drei Jahren nach der Unternehmensgründung grundsätzlich heraus. Marktsituation, technische Veränderungen und Wandel der Kundenbedürfnisse machen jedoch laufend Anpassungen erforderlich. Die Herstellung der Balance zwischen Kunden- und Leistungsportfolio ist ein entscheidendes Kriterium für die Stabilisierung und den Ausbau der Unternehmensposition am Markt. Das Seminar vermittelt Grundlagen und alltagstaugliche Werkzeuge.

Erfahren Sie im Seminar, wie Sie mit geschicktem Portfoliomanagement...

- Kundenerwartungen, Leistung und Rendite in Balance bringen und halten.
- Ihr kundenorientiertes Sortiment mit Blick auf die Rendite aufpolieren.
- Kundenorientierung in der internen Unternehmenskommunikation zum Wachstumshebel machen.

Inhaltliche Schwerpunkte:

- Kunden- und Leistungsportfolio kunden-, rendite- und profilorientiert analysieren (Boston Matrix)
- Portfoliogestaltung mit Blick auf Profilschärfung und Kundenbindung
- Portfoliogestaltung hinsichtlich Leistungssteigerung (Umsatzrendite) und Qualität
- Portfoliogestaltung und innovative Prozessgestaltung