

LEISTUNGSFELDER

Strategieentwicklung und Strategieumsetzung

Als sie das Ziel aus den Augen verloren hatten, verdoppelten sie ihre Anstrengungen. (Mark Twain)



Warum Strategieentwicklung?

Die Strategieentwicklung wird von manchen als Königsdisziplin des Managements verstanden, von anderen als Gedankenakrobatik verspottet.

Doch kein Unternehmen wird ohne eine Vorstellung von der Zukunft erfolgreich sein. Eine Strategie verfolgt jedes erfolgreiche Unternehmen - bewußt oder unbewußt.

Eine bewußte Auseinandersetzung mit der Gestaltung der Zukunft - und nichts anderes ist die Strategie - ist Voraussetzung für zielgerichtete und aufeinander abgestimmte Maßnahmen des Managements und eine Verfolgung des Fortschritts bei der Strategieumsetzung.

Gemeinsam Ziele erreichen.

Informieren Sie sich im
Bereich

[Beratung + Projekte](#)

zu Beispielen der
Strategieentwicklung
aus JP-Projekten.

Elemente der Strategieentwicklung und Strategieumsetzung

- SWOT- und Trendanalyse
- Analyse von Markt, Kunden, Wettbewerb
- Leitbild, Mission und Vision
- Kernkompetenzen
- Entwicklung der Strategie
 - Zielpositionierung im Markt
 - Marktbearbeitungssystem
 - Leistungsdifferenzierung
 - Marktpartnerkonzept
 - Erfolgsfaktoren/ Erfolgspotenziale
 - Allokation von Ressourcen
- Umsetzung der Strategie
 - Geschäftsprozesse
 - Organisationsstruktur
 - Führungssystem
 - Unternehmenskultur
 - Schlüsselprojekte der Strategieumsetzung
 - Informations- und Kommunikationssystem
 - Technologien und Systeme
 - Controllingsystem
 - Priorisierung Vorgehen
 - Umsetzungsprozess und Evaluation
- Begleitung von Schlüsselprojekten der Strategieumsetzung

Die Entwicklung einer Strategie dient der Erzielung langfristig wirksamer Wettbewerbsvorteile. Worauf es dabei ankommt, ist im Wesentlichen im Summary der Studie "[The Nature of Competitive Advantage](#)" enthalten - als Ergebnis des bislang größten europäischen Strategie-Forschungsprojekts.

Unsere Unterstützung bei der Strategieentwicklung

Strategieumsetzung methodisch und fördert den strategischen Dialog im Management. Damit neue Gedanken eine Chance haben aber auch vernünftige Abwägung Sie vor unnötigen Risiken bewahrt. Und damit die Umsetzung der Strategie zu greifbaren Ergebnissen führt.

Es gibt nicht den Königsweg zur Strategie - finden Sie Ihren eigenen Weg der Strategieentwicklung mit unserer Unterstützung.

Hier finden Sie einige Praxisbeispiele zur Strategiearbeit:

- [Strategieentwicklung Konzernunternehmen](#)
- [Entwicklung der Strategie unter Einbindung der Mitarbeiter](#)
- [Vertrieb: Neues Konzept Markt- und Kundenbearbeitung umsetzen](#)
- [Vertrieb: Geschäftsmodell Eintritt in Märkte Osteuropas entwickeln](#)

Informieren Sie sich hier zum entsprechenden Qualifizierungsangebot für Führungskräfte:

- [Strategieentwicklung als Prozess des Lernens im Management](#)
- [Seminar: Als Führungskraft die Strategieumsetzung vorantreiben](#)

<http://www.jp-consulting.de/Managementberatung-Leistungsfelder-Strategieentwicklung/Strategieentwicklung-Strategieumsetzung-E1006.htm>

© 2005 - 2012 JP-Consulting & Training GmbH

Tel.: +49 (0)61 51 / 392 1435-0