

Der Chief Digital Officer (CDO) im Unternehmen



Regelmäßige Starttermine



Berufsrelevante Kursangebote



Praxiserfahrene Trainer:innen

Dauer

2 Tage in Vollzeit

Kursinhalt

Digitalisierungstrends

- > Überblick Digitalisierung
- > Innovation, Disruption und Hypes
- > Risiken und Chancen der Digitalen Transformation

Teilaspekte der Digitalen Transformation

- > Auswirkung auf die Wertschöpfungskette
- > Bezug auf die Kommunikation im Unternehmen
- > Konsequenz für die Kompetenzentwicklung von Mitarbeitern
- > Vorstellung der in der DT eingesetzten Technologien

Problemereiche und Ansprüche eines CDO

- > Kundenorientierung und Personalisierung mit Social Media und Performance Marketing
- > Vertriebsprozesse digitalisieren
- > IoT, Industrie 4.0 und neue Produktionsprozesse
- > Auswirkung der DT auf Mitarbeiter
- > CDO als CIO: Einleitung und Einführung des Technologiewandel

CDO als Chief Account Officer

- > Customer Relationship Management
- > Die digitalen Kunden:
 - > digitale Informationen über Kunden auslesen und bewerten
 - > als Unternehmensberater wie Partner, Marktforscher oder als Influencer
- > Digitale Kommunikationskanäle:
 - > Verwerfungen und Zusammenspiele
 - > Multi-Channel-Analysen und Customer Touchpoints
 - > On- und offline Daten aggregieren

Die Digitalisierung in der Führungsebene

- > Hierarchien, Zusammenarbeit und Prozesse
- > Kompetenzen im digitalen Bereich freisetzen und mit Überzeugung führen



Wir bilden Menschen in ganz Deutschland weiter.
Alle Standorte findest Du auf gfn.de/standorte



- › Erfolgsmessung mit den KPIs der Digitalisierung
- › Den CDO als Vorstandsrolle einführen

Digitalisierungsstrategie

- › Digitalisierungsgrad Ihres Unternehmens
- › Digitale Transformation im Unternehmen verankern
- › Change Management zwischen Disruption und Prozessintegration implementieren
- › Kompetenzen bestimmen, abgrenzen und Synergie zwischen CIO und CDO entdecken

Digitalisierung und Human Resources

- › Stellenausschreibung, -beschreibung, und -bewertung

Voraussetzungen

Folgende Voraussetzung wird vom Hersteller empfohlen:

- › Grundkenntnisse in Marketing und Vertrieb.

Zielgruppe

Dieser Kurs richtet sich an:

- › Unternehmensführung
- › Führungskräfte/Entscheider Marketing
- › Führungskräfte/Entscheider Vertrieb

Kurstermine

Derzeit sind mehrere Kurstermine in Vorbereitung. Wir realisieren gerne Ihren Wunschtermin.



Wir bilden Menschen in ganz Deutschland weiter.
Alle Standorte findest Du auf gfn.de/standorte

