

Digital Value Proposition Design und Digital Business Modelling



Individuelle Starttermine



Wertschätzender Austausch



Erfahrene Coaches

Dauer

2 Tage in Vollzeit

Kursinhalt

Dieser Kurs behandelt die folgenden Themen:

Die neun Bausteine des Business Model Canvas

Typische Grundmuster erfolgreicher, innovativer Geschäftsmodelle

strong>Digital Value Proposition Design###END-STRONG###

- › Kundennutzen entdecken, entwickeln, definieren
- › Erarbeiten Sie sich das Value Proposition Canvas Ihres Unternehmens

Das digitale Zukunftsmodell Ihres Unternehmens

- › Modellieren Sie die digitale Value Proposition der Zukunft
- › Die Entwicklung des Marktumfelds und bestimmende Kräfte

Erarbeiten digitaler Geschäftsmodelle

- › Entwickeln Sie den digitalen Prototypen ihres Unternehmens mit dem Business Model Canvas
- › Ihr Geschäftsmodell in der SWOT-Analyse
- › Entwicklungspotenziale Ihres Unternehmens in der Digitalisierung: Chancen und Risiken

Querdenken – Verändern Sie das Grundmuster Ihres digitalen Geschäftsmodells

Die 55 Muster erfolgreicher Geschäftsmodelle:

- › Ein Game Changer für ihr Unternehmen dabei?
- › Blue Ocean Strategien: Wie entwickelt man einzigartige Wettbewerbsvorteile und begründet einen neuen Markt? Wie spart man, um andererseits in die digitale Transformation investieren zu können?

Welche Hypothesen liegen eigentlich ihrem entwickelten, digitalen Geschäftsmodell zugrunde?

Welche Geschäftsannahmen müssen Sie wie überprüfen, um das Risiko deutlich zu minimieren?



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





Gemeinsam weiterbilden

Nutzen Sie: Google Sprint, Minimal Viable Products und den Build-Measure-Learn-Zyklus

Voraussetzungen

Folgende Voraussetzungen werden empfohlen:

Eine offene Einstellung gegenüber Veränderungen.

Lernziel

Mit diesem Kurs erreichen Sie die folgenden Ziele:

Die Veränderungen durch die Digitalisierung sind fundamental, disruptiv und revolutionär.

Für Unternehmen bieten sich hier enorme Risiken, aber auch enorme Chancen.

Sie erlernen in diesem zweitägigen Kurs mit den Value Proposition Modulen sich zu beschäftigen und wie Sie mit diesen einen Mehrwert für die Kunden schaffen können.

Es wird Ihnen Schritt für Schritt aufgezeigt wie Sie mit den einzelnen Modulen Kundennutzen entdecken, weiterentwickeln und definieren können.

Zielgruppe

Dieser Kurs richtet sich an:

> IT-Leiter, die als Chief Digital Officer wirken möchten.

Hinweis

Dieses Seminar führen wir mit unserem Partner New Elements GmbH durch.

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

