

Executive Master

Unternehmensberatung



Executive Master Unternehmensberatung

- » Modalität: online
- » Dauer: 12 Monate
- » Qualifizierung: TECH Technologische Universität
- » Aufwand: 16 Std./Woche
- » Zeitplan: in Ihrem eigenen Tempo
- » Prüfungen: online
- » Gerichtet an: Hochschulabsolventen, Ingenieure, Architekten und Gleichgestellte, die bereits eine berufliche Laufbahn in der Beratung begonnen haben.

Index

01

Willkommen

Seite 4

02

Warum an der TECH
studieren?

Seite 6

03

Warum unser Programm?

Seite 10

04

Ziele

Seite 14

05

Kompetenzen

Seite 20

06

Struktur und Inhalt

Seite 24

07

Methodik

Seite 40

08

Profil unserer Studenten

Seite 48

09

Kursleitung

Seite 52

10

Auswirkung auf Ihre Karriere

Seite 60

11

Vorteile für ihr Unternehmen

Seite 64

12

Qualifizierung

Seite 68

01

Willkommen

Die Globalisierung und die zahlreichen technologischen Fortschritte haben einen Wandel der traditionellen Geschäftsmodelle bewirkt. Die Unternehmensberatung basiert auf einer Analyse der Situation eines Unternehmens, um ein Gesamtbild zu erhalten, das es ermöglicht, jeden Bereich unabhängig zu behandeln und seine zukünftige Entwicklung zu gewährleisten. Deshalb brauchen wir Fachleute, die in der Lage sind, diese Analyse durchzuführen und sich an neue Markttrends anzupassen. Mit dem Abschluss dieses Programms erhält ein Wirtschaftsexperte das Handwerkszeug, das es ihm ermöglicht, die aktuelle Geschäftsrealität zu verstehen und sich in diesem Bereich zu spezialisieren, so dass er sich neue berufliche Optionen erschließen kann, z.B. als Leiter eines Investmentportfolios oder als Verantwortlicher für die Umsetzung der Kommunikationspläne eines Unternehmens.



Executive Master in Unternehmensberatung.
TECH Technologische Universität



“

Vertiefen Sie Ihre beruflichen Fähigkeiten und entwickeln Sie eine erfolgreiche Karriere im Bereich der Unternehmensberatung, indem Sie sich in ein aktuelles Programm einschreiben, das von einem Dozententeam mit umfangreicher Erfahrung in großen Beratungspositionen entwickelt wurde"

02

Warum an der TECH studieren?

TECH ist die weltweit größte 100%ige Online Business School. Es handelt sich um eine Elite-Business School mit einem Modell, das höchsten akademischen Ansprüchen genügt. Ein leistungsstarkes internationales Zentrum für die intensive Ausbildung von Führungskräften.



“

TECH ist eine Universität an der Spitze der Technologie, die den Studenten alle Ressourcen zur Verfügung stellt, um ihnen zu helfen, geschäftlich erfolgreich zu sein”

Bei TECH Technologische Universität



Innovation

Die Universität bietet ein Online-Lernmodell an, das modernste Bildungstechnologie mit höchster pädagogischer Strenge verbindet. Eine einzigartige Methode mit höchster internationaler Anerkennung, die dem Studenten die Schlüssel für seine Entwicklung in einer Welt des ständigen Wandels liefert, in der Innovation der wesentliche Einsatz eines jeden Unternehmers sein muss.

“Die Erfolgsgeschichte von Microsoft Europa”, für die Einbeziehung des neuen interaktiven Multivideosystems in unsere Programme.



Maximalforderung

Das Zulassungskriterium von TECH sind nicht wirtschaftlich. Sie brauchen keine große Investitionen zu tätigen, um bei uns zu studieren. Um jedoch einen Abschluss bei TECH zu erlangen, werden die Grenzen der Intelligenz und der Kapazität des Schülers getestet. Die akademischen Standards unserer Einrichtung sind sehr hoch...

95%

Der Studenten von TECH schließen ihr Studium erfolgreich ab.



Vernetzung

Fachleute aus der ganzen Welt nehmen an der TECH teil, so dass die Studenten ein umfangreiches Netz von Kontakten knüpfen können, die ihnen für ihre Zukunft nützlich sein werden.

+100.000

Jährlich geschulte Manager

+200

verschiedene Nationalitäten



Empowerment

Der Student wird Hand in Hand mit den besten Unternehmen und Fachleuten von großem Prestige und Einfluss wachsen. TECH hat strategische Allianzen und ein wertvolles Netz von Kontakten zu den wichtigsten Wirtschaftsakteuren auf den 7 Kontinenten aufgebaut.

+500

Partnerschaften mit den besten Unternehmen



Talent

Dieses Programm ist ein einzigartiger Vorschlag, um die Talente der Studenten in der Geschäftswelt zu fördern. Eine Gelegenheit für Sie, Ihre Anliegen und Ihre Unternehmensvisionen vorzutragen.

TECH hilft den Studenten, ihr Talent am Ende dieses Programms der Welt zu zeigen.



Multikultureller Kontext

Ein Studium bei TECH bietet den Studenten eine einzigartige Erfahrung. Sie werden in einem multikulturellen Kontext studieren. In einem Programm mit einer globalen Vision, dank derer Sie die Arbeitsweise in verschiedenen Teilen der Welt kennenlernen und die neuesten Informationen sammeln können, die am besten zu Ihrer Geschäftsidee passen.

Unsere Studenten kommen aus mehr als 200 Ländern.

TECH strebt nach Exzellenz und hat zu diesem Zweck eine Reihe von Merkmalen, die sie zu einer einzigartigen Universität machen:



Analyse

TECH erforscht die kritische Seite des Studenten, seine Fähigkeit, Dinge zu hinterfragen, seine Problemlösungsfähigkeiten und seine zwischenmenschlichen Fähigkeiten.



Akademische Spitzenleistung

TECH bietet den Studenten die beste Online-Lernmethodik an. Die Universität kombiniert die Relearning-Methode (die international am besten bewertete postgraduale Lernmethodik) mit Fallstudien. Tradition und Avantgarde in einem schwierigen Gleichgewicht, und das im Rahmen des anspruchsvollsten akademischen Weges.



Skaleneffekt

TECH ist die größte Online-Universität der Welt. Sie verfügt über ein Portfolio von mehr als 10.000 Hochschulabschlüssen. Und in der neuen Wirtschaft, **Volumen + Technologie = disruptives Preisniveau**. Damit stellen wir sicher, dass das Studium nicht so kostspielig ist wie an einer anderen Universität.



Lerne mit den Besten

Das TECH-Lehrerteam erklärt im Unterricht, was sie in ihren Unternehmen zum Erfolg geführt hat, und arbeitet dabei in einem realen, lebendigen und dynamischen Kontext. Lehrkräfte, die sich voll und ganz dafür einsetzen, Ihnen eine hochwertige Spezialisierung zu bieten, die es die es den Studenten ermöglichen, in Ihrer Karriere voranzukommen und sich in der Geschäftswelt zu profilieren.

Lehrkräfte aus 20 verschiedenen Ländern.



Bei TECH werden Sie Zugang zu den gründlichsten und aktuellsten Fallstudien der akademischen Welt haben“

03

Warum unser Programm?

Die Teilnahme am TECH-Programm bedeutet eine Vervielfachung Ihrer Chancen auf beruflichen Erfolg im Bereich der höheren Unternehmensführung.

Es ist eine Herausforderung, die Anstrengung und Hingabe erfordert, aber die Tür zu einer vielversprechenden Zukunft öffnet. Die Studenten werden von den besten Lehrkräften und mit den flexibelsten und innovativsten Lehrmethoden unterrichtet.



“

Wir verfügen über das renommierteste Lehrpersonal und den umfassendsten Lehrplan auf dem Markt, so dass wir Ihnen eine Ausbildung auf höchstem akademischen Niveau bieten können”

Dieses Programm bietet eine Vielzahl von beruflichen und persönlichen Vorteilen, darunter die folgenden:

01

Einen deutlichen Schub für die Karriere des Studenten

Ein Studium bei TECH bietet den Studenten, Ihre Zukunft selbst in die Hand zu nehmen und Ihr volles Potenzial zu entfalten. Durch die Teilnahme an unserem Programm erwerben Sie in kurzer Zeit die notwendigen Fähigkeiten, um Ihre berufliche Laufbahn positiv zu verändern.

70% der Teilnehmer an dieser Spezialisierung erreichen in weniger als 2 Jahren eine positive Veränderung in ihrer Karriere.

02

Sie werden eine strategische und globale Vision des Unternehmens entwickeln

TECH bietet einen detaillierten Überblick über das allgemeine Management, um zu verstehen, wie sich jede Entscheidung auf die verschiedenen Funktionsbereiche des Unternehmens auswirkt.

Unsere globale Vision des Unternehmens wird Ihre strategische Vision verbessern.

03

Sie werden sich in der Unternehmensführung fest etablieren

Ein Studium an der TECH öffnet die Türen zu einem beruflichen Panorama von großer Bedeutung, so dass sich die Studenten als hochrangige Führungskräfte mit einem umfassenden Blick auf das internationale Umfeld positionieren können.

Sie werden mehr als 100 reale Fälle aus dem Bereich der Unternehmensführung bearbeiten.

04

Sie werden neue Aufgaben übernehmen

Während des Programms werden die neuesten Trends, Entwicklungen und Strategien vorgestellt, damit die Studenten ihre berufliche Tätigkeit in einem sich verändernden Umfeld ausüben können.

45% der Auszubildenden werden intern befördert.

05

Sie haben Zugang zu einem leistungsfähigen Netzwerk von Kontakten

TECH vernetzt seine Studenten, um ihre Chancen zu maximieren. Studenten mit den gleichen Sorgen und den Wunsch zu wachsen. So wird es möglich sein, Partner, Kunden und oder Lieferanten zu teilen.

Sie werden ein Netz von Kontakten finden, das für Ihre berufliche Entwicklung unerlässlich ist.

06

Rigorese Entwicklung von Unternehmensprojekten

Der Student wird eine tiefgreifende strategische Vision erlangen, die ihm helfen wird, sein eigenes Projekt unter Berücksichtigung der verschiedenen Bereiche des Unternehmens zu entwickeln.

20% unserer Studenten entwickeln ihre eigene Geschäftsidee.

07

Verbessern Sie *Soft Skills* und Führungsqualitäten

TECH hilft den Studenten, ihr erworbenes Wissen anzuwenden und weiterzuentwickeln und ihre zwischenmenschlichen Fähigkeiten zu verbessern, damit sie zu Führungskräften werden, die etwas bewirken.

Verbessern Sie Ihre Kommunikation- und Führungsfähigkeiten und bringen Sie Ihre Karriere in Schwung.

08

Sie werden Teil einer exklusiven Gemeinschaft sein

Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, Teil einer Gemeinschaft von Elite-Managern, großen Unternehmen, renommierten Institutionen und qualifizierten Professoren der renommiertesten Universitäten der Welt zu werden. Die TECH Technologische Universität Community.

Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, sich mit einem Team von international anerkannten Lehrern zu spezialisieren.

04 Ziele

Dieser Executive Master wurde entwickelt, um Wirtschaftsexperten dabei zu helfen, sich auf Beratung und Consulting zu spezialisieren und neue berufliche Kompetenzen für eine erfolgreiche Karriere in diesem Sektor zu entwickeln. Nach Abschluss des Programms sind die Studenten in der Lage, sich neuen Herausforderungen in einem Unternehmen zu stellen oder ein unabhängiges Projekt zu starten, das Dienstleistungen für die Industrie anbietet. Auf diese Weise tragen Sie zur wirtschaftlichen Entwicklung der Gesellschaft bei.



“

Das Ziel dieses Executive Masters ist es, die Realität der heutigen Unternehmensberatung aufzuzeigen, damit Sie dieses Umfeld verstehen und sich spezialisieren können, um ein Investmentteam zu leiten, das sich für die Zukunft des Unternehmens einsetzt"

**TECH macht sich die Ziele seiner Studenten zu eigen.
Wir arbeiten zusammen, um sie zu erreichen.**

Der **Executive Master in Unternehmensberatung** wird Sie zu Folgendem befähigen:

01

Die Arten von Dienstleistungen, die in der Unternehmensberatung angeboten werden, sind abhängig von Trends, geschäftlichen und technologischen Umwälzungen und dem Veränderungs- und Anpassungsbedarf von Unternehmen

04

Verstehen der Elemente einer Struktur und Methodik für die Analyse eines Industriesektors oder eines Unternehmens Verstehen der Quellen des Wettbewerbs, der Lieferkette, der Kunden, der potenziellen Substitute oder der Hindernisse für den Markteintritt eines Unternehmens

02

Erwerb eines vollständigen Überblicks über die Realität von Unternehmensberatungsunternehmen, wie sie organisiert sind, wie sie ihre Dienstleistungen anbieten, welche Fachleute sie für die Entwicklung ihrer Dienstleistungen benötigen, welche Arten von Projekten sie durchführen und wie sie diese aus methodischer Sicht durchführen



03

Den allgemeinen Prozess der strategischen Planung verstehen und wissen, wie er Organisationen einen Mehrwert verschafft

05

Vermittlung von grundlegenden Kenntnissen über die Bedeutung und die Auswirkungen von Schulden sowie über Alternativen zur Bankfinanzierung und die Besonderheiten von Refinanzierungsprozessen, die heutzutage so aktuell sind

06

Die Bewertungsinstrumente und die Haupttreiber der Wertgenerierung im Unternehmen kennen

08

Von der allgemeinsten bis zur spezifischsten lernt der Student, zwischen der Unternehmensstrategie und ihrer Umsetzung im Betrieb zu unterscheiden



09

Kenntnis der Techniken und Methoden für die Entwicklung von Projekten im Zusammenhang mit der Analyse, Verbesserung und Umwandlung von Prozessen, wobei Aspekte wie die Optimierung, Digitalisierung und Robotisierung von Prozessen durch Technologie erläutert werden und Aspekte wie Process Mining, Activity Mining und Robotisierung eingeführt werden

07

Die Möglichkeiten der Kapitalbeschaffung auf den Kapitalmärkten und die Auswirkungen von Unternehmensfusionen und -übernahmen verstehen

10

Verständnis dafür, wie ein allgemeiner Verkaufsprozess in der Beratung aussieht

11

Die verschiedenen Arten von Unternehmen im Hinblick auf ihr Organisationsmodell identifizieren

12

Verständnis dafür, wie die Finanzfunktion in Unternehmen organisiert ist und welche Betriebsmodelle es in Wirtschaftsorganisationen gibt





13

Das oft missverstandene Konzept der Innovation verstehen

14

Analyse der neuen Rolle der Technologie in der Wirtschaft, neuer Trends und ihrer direkten Anwendung anhand konkreter Fälle

05

Kompetenzen

Dieser Executive Master bereitet die Studenten darauf vor, ihre Fähigkeiten zu verbessern und zu kompetenten Unternehmensberatern zu werden, die in der Lage sind, Entscheidungen zu treffen, die die Ergebnisse eines Unternehmens steigern. So können sie in ihrer Karriere vorankommen und in einer Organisation als CFO (*Chief Financial Officer*) aufsteigen oder die Zügel ihres Berufs in die Hand nehmen und als CEO (*Chief Executive Officer*) in ihrem eigenen Unternehmen anfangen. All dies dank eines anregenden und aktuellen Programms, das online verfügbar ist.



“

Ein Unternehmensberater ist ein Experte auf seinem Gebiet, der in der Lage ist, auf der Grundlage von Logik und empirischen Daten zu beraten und Entscheidungen zu treffen"

01

Verbesserung der Fähigkeiten, aktiv auf die Bedürfnisse des Unternehmens einzugehen und alle am Geschäft beteiligten Parteien zu verstehen

04

Verbesserung der Kommunikationsfähigkeiten, um Ihre Ideen klar und deutlich auszudrücken

02

Die Fähigkeit entwickeln, wichtige Mitglieder der Organisation einzubinden, ohne ihre täglichen Aufgaben zu stören

05

Investitionskanäle (eigene und fremde) richtig nutzen, um neue Technologien in ein Unternehmen zu integrieren

03

Realistische Ziele erreichen und eine dynamische Analyse zwischen dem Unternehmen und seinen Kunden durchführen



06

Die Finanzfunktionen und die in ihnen bestehenden Betriebsmodelle verstehen

08

Gültige Alternativen für das Unternehmen und sein Umfeld anzubieten, ohne dabei die innovative, nützliche, praktische und konkrete Qualität zu vergessen

09

In der Lage sein, jedes technologische Transformationsprojekt zu managen

07

Verwendung und Extraktion analytischer Informationen zur Unterstützung Ihrer Vorschläge und Recherchen

10

Die Arbeit in Phasen, Aktivitäten und Aufgaben aufteilen können, um die Kundenfristen einzuhalten



06

Struktur und Inhalt

Der Executive Master in Unternehmensberatung ist ein reines Online-Programm, bei dem Fachleute und Unternehmer, die sich in diesem Bereich spezialisieren möchten, ihre täglichen Aktivitäten nicht unterbrechen müssen, um eine akademische Unterrichtseinheit zu erhalten. Sie müssen also selbst entscheiden, wann und wo sie das Kurspensum bewältigen wollen. Im Laufe von 12 Monaten werden sie eine einzigartige und anregende Erfahrung machen, die als Grundlage für ihren Erfolg in der Geschäftswelt dienen wird.



“

Möchten Sie in Ihrer Karriere einen Schritt weiter kommen? Ein angesehenener CFO werden? Dann ist dieses Programm genau das Richtige für Sie. Schreiben Sie sich jetzt ein und erhalten Sie Zugriff auf den umfassendsten Studienplan auf dem Markt"

Lehrplan

Oft wenden sich Unternehmen an professionelle Berater, um Informationen zu erhalten, die ihnen helfen, ihre Verkaufsstrategien, ihre Kommunikationspläne oder ihre Jahresprognosen zu verbessern. Aus diesem Grund ist diese Position heutzutage so gefragt, so dass ein Programm wie dieser private Masterstudiengang in Unternehmensberatung von der TECH Technologischen Universität eine Referenz für alle Interessenten in diesem Bereich darstellt.

Die Inhalte, die die Studenten in diesem Executive Master in Unternehmensberatung vorfinden, sollen ihre Managementfähigkeiten fördern und sie in die Lage versetzen, Entscheidungen zu treffen, die jedem Unternehmen zugute kommen, wobei ein analytisches Kriterium berücksichtigt wird, das jeden Entwicklungsplan unterstützt.

Während der 1.500 Unterrichtsstunden haben die Studenten Zugang zu zahlreichen Fallstudien, die von Experten des Sektors präsentiert werden. Durch Erlernen der Grundlagen dieses Sektors, wie z.B. die Art der Dienstleistungen, die in der Unternehmensberatung angeboten werden, unter Berücksichtigung der gesellschaftlichen Trends und Fachgebiete.

Ein Plan, der auf die berufliche Weiterentwicklung der Studenten abzielt und sie darauf vorbereitet, hervorragende Leistungen im Bereich der Unternehmensberatung zu erbringen.

Durch innovative Inhalte, die sich an den neuesten Markttrends orientieren, ist dieser Studienplan an die Bedürfnisse von Fachleuten angepasst und bietet einen vollständigen Online-Modus.

Dieser Executive Master erstreckt sich über 12 Monate und ist in 10 Module unterteilt:

Modul 1	Unternehmensberatung und die Rolle des Beraters
Modul 2	Strategie
Modul 3	Corporate Finance und M&A
Modul 4	Betrieb, Prozesse und Effizienz
Modul 5	Marketing und Verkauf in der Beratung
Modul 6	Organisation, Menschen und Organisationskultur
Modul 7	Finanzielle Funktion
Modul 8	Innovation
Modul 9	Technologie und Digitalisierung
Modul 10	Integrierte Projektverwaltung



Wo, wann und wie wird unterrichtet?

TECH bietet die Möglichkeit, diesen Executive Master in Unternehmensberatung vollständig online zu erwerben. Während der 12 Monate, die die Fortbildung dauert, kann der Student jederzeit auf alle Inhalte dieses Programms zugreifen, was ihm ermöglicht, seine Studienzeit selbst zu verwalten.

Eine einzigartige, wichtige und entscheidende Bildungserfahrung, um Ihre berufliche Entwicklung voranzutreiben und den endgültigen Sprung zu schaffen.

Modul 1. Unternehmensberatung und die Rolle des Beraters

1.1. Die geschäftliche Realität, auf die die Unternehmensberatung abzielt

- 1.1.1. Klassifizierung von Unternehmen
- 1.1.2. Struktur des Unternehmens
- 1.1.3. Wettbewerbsvorteile und Überleben des Unternehmens

1.2. Evolution, Veränderung und Wandel

- 1.2.1. Disruptive Umgebung
- 1.2.2. Hebel für die Transformation
- 1.2.3. Beschleuniger des Wandels

1.3. Arten von Beratungsdienstleistungen

- 1.3.1. Beratungsdienste
- 1.3.2. Spezifische Unternehmensberatungsdienste
- 1.3.3. Ein Blick auf die Beratung nach Tätigkeitsbereichen

1.4. Integration von Unternehmensberatung mit anderen professionellen Dienstleistungen

- 1.4.1. Audits
- 1.4.2. Steuerlich / Rechtlich
- 1.4.3. Risiken und Einhaltung von Vorschriften
- 1.4.4. Technologie
- 1.4.5. Betrieb

1.5. Interne vs. externe Beratung

- 1.5.1. Perspektiven und Handlungsfelder
- 1.5.2. Gründe für die Wahl
- 1.5.3. Kapazitäten und Beschleuniger

1.6. Typologie der Unternehmen, die Beratungsdienste anbieten

- 1.6.1. Beratungsunternehmen nach Bereich der Leistungserbringung
- 1.6.2. Spezialisierte Beratungsunternehmen
- 1.6.3. Grafischer Überblick und Markttrends

1.7. Rollen, Fähigkeiten und Kompetenzen des Beraters

- 1.7.1. Rollen und Fähigkeiten
- 1.7.2. Kompetenzen

1.8. Modalitäten der Einstellung

- 1.8.1. "Projekt abgeschlossen"
- 1.8.2. *Time & Materials*
- 1.8.3. Unterauftragnehmer und *Bodyshopping*
- 1.8.4. Andere Modalitäten

1.9. Umsetzung: Phasen der Beratung

- 1.9.1. Vorbereitung
- 1.9.2. Analyse und Diagnose
- 1.9.3. Aktionsplan
- 1.9.4. Anwendung oder Implementierung
- 1.9.5. Terminierung
- 1.9.6. Andere Konzepte und Modalitäten: Co-Definition, "agile"

1.10. Organisation eines Beratungsunternehmens

- 1.10.1. Leitung
- 1.10.2. Sektoren
- 1.10.3. Funktionen
- 1.10.4. Nach geografischer Sicht des Anwendungsbereichs: global

Modul 2. Strategie

2.1. Die Strategie

- 2.1.1. Elemente oder Komponenten einer Unternehmensstrategie
 - 2.1.1.1. Phasen des strategischen Denkens
 - 2.1.1.2. Ehrgeiz vs. Ex-Strategie
- 2.1.2. Wettbewerbsumfeld und Sektoranalyse
 - 2.1.2.1. Konzepte und Methoden
 - 2.1.2.2. Unterscheidungsmerkmale
- 2.1.3. Phasen einer Strategie
 - 2.1.3.1. Wichtige Etappen der strategischen Unternehmensführung

2.2. Der strategische Zyklus

- 2.2.1. Elemente der strategischen Planung
 - 2.2.1.1. Sektorale Analyse
 - 2.2.1.2. Diagnose
 - 2.2.1.3. Projektion
 - 2.2.1.4. Strategische Entscheidungen
- 2.2.2. Definition und Umsetzung von Strategien
- 2.2.3. Der Prozess der Strategieüberprüfung: Analyse und Überlegungen

2.3. Sektorale Analyse - Porters 5 Kräfte

- 2.3.1. Wettbewerber
 - 2.3.1.1. Analyse der Mitbewerber
 - 2.3.1.2. Quelle der Differenzierung
- 2.3.2. Lieferanten
 - 2.3.2.1. Analyse der wichtigsten Lieferanten
 - 2.3.2.2. Lieferanten sind entscheidend für das Geschäft
 - 2.3.2.3. Alternativen und Verhandlungsmacht. Geschäft vs. Lieferant

- 2.3.3. Kunden
 - 2.3.3.1. Kundenanalyse
 - 2.3.3.2. Der Kaufprozess und Entscheidungsmodelle
- 2.3.4. Ersatzstoffe
 - 2.3.4.1. Kundenprodukte, Dienstleistungen oder Alternativen
 - 2.3.4.2. Marktpositionierung von Alternativen
- 2.3.5. Hindernisse für den Zugang
 - 2.3.5.1. Analyse der geschäftsbezogenen Eintrittsbarrieren

2.4. Diagnose der Organisation

- 2.4.1. Differenzierung vom Wettbewerb. Analyse des Portfolios an Produkten und Dienstleistungen
- 2.4.2. Analyse der Rentabilität, Stärken und Schwächen. Analyse der Kapazitäten auf den wichtigsten Märkten

2.5. Strategische Projektion

- 2.5.1. Markt- und makroökonomische Prognosen
 - 2.5.1.1. Makroökonomie und sektorales Verhalten in Wirtschaftszyklen
- 2.5.2. Der Basisfall
 - 2.5.2.1. Analyse der Situation, wenn nichts unternommen wird
 - 2.5.2.2. Entwerfen eines Basisfalls
 - 2.5.2.3. Anfechtung von Überzeugungen
- 2.5.3. Analyse der Markttrends
 - 2.5.3.1. Trends im Sektor
 - 2.5.3.2. Geografische Trends
 - 2.5.3.3. Innovation
- 2.5.4. Szenario erstellen
 - 2.5.4.1. Annahmen für das Szenario
 - 2.5.4.2. Szenario-Modellierung
 - 2.5.4.3. Stresstests von Szenarien. Strategische Widerstandsfähigkeit

2.6. Strategische Entscheidungen

- 2.6.1. Erstellung eines Portfolios von Initiativen
 - 2.6.1.1. Wachstum im Kerngeschäft
 - 2.6.1.2. Internationale Expansion
 - 2.6.1.3. Neue Quellen des Wachstums
 - 2.6.1.4. Operative Verbesserungen
- 2.6.2. Priorisierung von Initiativen
 - 2.6.2.1. Messung der Auswirkungen
 - 2.6.2.2. Verständnis für den Ressourcenbedarf
 - 2.6.2.3. Matrizen zur Prioritätensetzung
- 2.6.3. Die Wahl der Strategie
 - 2.6.3.1. Strategische Formulierung *Top-down*
 - 2.6.3.2. Die Kommunikation
 - 2.6.3.3. Messung

2.7. Lancieren, Umsetzen und Überprüfen einer Strategie

- 2.7.1. Einführung der Strategie
 - 2.7.1.1. Ein strategisches Programm starten
 - 2.7.1.2. Die Struktur des strategischen Plans und seiner Initiativen
 - 2.7.1.3. Die Verantwortlichen für die Initiativen
 - 2.7.1.4. Die Ziele der Strategie und Initiativen
- 2.7.2. Das Strategiebüro
 - 2.7.2.1. Das Team eines Strategiebüros
 - 2.7.2.2. Überwachung der Umsetzung der Strategie, des Governance-Modells
 - 2.7.2.3. Die Elemente einer erfolgreichen Strategieumsetzung
- 2.7.3. Die strategische Überprüfung
 - 2.7.3.1. VUCA-Umgebungen
 - 2.7.3.2. Der Prozess der Strategieüberprüfung

2.8. Management und seine Rolle in der Strategie

- 2.8.1. Die Rolle des Topmanagements bei der strategischen Entscheidungsfindung
 - 2.8.1.1. Die Rolle des CEO
 - 2.8.1.2. Die Rolle der N-1 Frontlinie
 - 2.8.1.3. Die Rolle des *Middle Management*
- 2.8.2. Die Organisation
 - 2.8.2.1. Strategische Ausrichtung der Organisation
- 2.8.3. Kultur und ihre Bedeutung bei der Umsetzung der Strategie

2.9. Internationale Expansion

- 2.9.1. Vorteile der multinationalen Unternehmen
 - 2.9.1.1. Größenvorteile
 - 2.9.1.2. Internationale Projektion als Basis für Differenzierung
 - 2.9.1.3. Globales Risikomanagement
- 2.9.2. Expansion in andere Märkte
 - 2.9.2.1. Ausweitung des Kerngeschäfts auf andere Märkte
 - 2.9.2.2. Formen des Eintritts in andere Märkte
 - 2.9.2.3. Ort der Aktivitäten
- 2.9.3. Organisations- und Expansionsmodelle

2.10. Anorganisches Wachstum als Quelle der Wertschöpfung

- 2.10.1. Unternehmensstrategie vs. Wettbewerbsfähige Strategie
 - 2.10.1.1. Die wichtigsten Quellen für den Wert einer Unternehmensstrategie
 - 2.10.1.2. Anorganisches vs. organisches Wachstum
- 2.10.2. Anorganisches vs. organisches Wachstum
 - 2.10.2.1. Synergien als Wertquelle für eine Unternehmensstrategie vs. Portfolio Management
- 2.10.3. Bewertung von Erfolg oder Misserfolg bei Wachstumsmodellen

Modul 3. Corporate Finance und M&A

3.1. Corporate finance

- 3.1.1. Finanzielle Analyse. NOF, WC, Betriebs-, Finanz- und Rentabilitätskennzahlen
- 3.1.2. Nachhaltiges Wachstum oder ohne zusätzliche Mittel
- 3.1.3. Du-pont oder ROE-Analyse

3.2. Der Zeitwert des Geldes

- 3.2.1. Der Zeitwert des Geldes
- 3.2.2. Arten von *Cashflows*
- 3.2.3. Diskontsätze und Rentabilität
- 3.2.4. Diskontierte Cashflows

3.3. Bewertung von Unternehmen und Investitionsprojekten

- 3.3.1. Bewertung von Unternehmen
- 3.3.2. Tools für die Analyse und Bewertung von Investitionsprojekten: NPV, IRR und *Payback*
- 3.3.3. Methoden der Eigenkapitalbewertung
- 3.3.4. Bewertung mit Multiplikatoren
- 3.3.5. Bewertung nach DCF
- 3.3.6. Fortgeschrittene Aspekte und Singularitäten in der Bewertung

3.4. Finanzielle Entscheidungen

- 3.4.1. Kosten und Auswirkungen der Verschuldung
- 3.4.2. Wie viel Schulden Sie aufnehmen können
- 3.4.3. Art der Schuld
- 3.4.4. Finanzierungsinstrumente der Banken

3.5. Alternativen zur Bankfinanzierung

- 3.5.1. Die Bedeutung der Diversifizierung
- 3.5.2. *Direct Lending*
- 3.5.3. Partizipative Finanzierung

3.6. Refinanzierung von Schulden

- 3.6.1. Refinanzierungsprozess
- 3.6.2. Referenzbankenindikator
- 3.6.3. Refinanzierungsvereinbarung
- 3.6.4. Gerichtliche Genehmigung

3.7. Kapitalmärkte

- 3.7.1. Aktienmärkte
- 3.7.2. Markt für Konsortialkredite
- 3.7.3. Anleihenmärkte
- 3.7.4. Hybride Kapitalmärkte
- 3.7.5. Devisenmärkte
- 3.7.6. Derivate
- 3.7.7. *Projektfinanzierung*

3.8. Fusionen und Übernahmen (M&A)

- 3.8.1. Hauptgründe für Fusionen und Übernahmen
- 3.8.2. Wie ein M&A-Prozess aussieht
- 3.8.3. Finanzierungsstrukturen im M&A-Prozess

3.9. Finanzielle Due Diligence

- 3.9.1. Grundlagen der finanziellen DD
- 3.9.2. Gewinn- und Verlustrechnung
- 3.9.3. Überprüfung der Bilanz
- 3.9.4. Überprüfung der *Cash Flows*
- 3.9.5. Relevante Aspekte des Prozesses

3.10. Private Equity y Venture Capital

- 3.10.1. PE-Investitionstypologien
- 3.10.2. Instrumentierung und Finanzierung von PE-Operationen
- 3.10.3. Vergütungsmechanismen für das Management und *Equity*strukturierung

Modul 4. Betrieb, Prozesse und Effizienz

4.1. Betrieb

- 4.1.1. Strategie vs. Betrieb
- 4.1.2. Die Akteure des Betriebs

4.2. Die Struktur des Betriebs

- 4.2.1. Abfolge der Aktivitäten
- 4.2.2. Design-Kette
- 4.2.3. Wertschöpfungskette
- 4.2.4. Dienstleistungskette

4.3. Die Betriebsvariablen

- 4.3.1. Betriebsvariablen
- 4.3.2. Prozessanalyse
- 4.3.3. Flussanalyse

4.4. Andere Überlegungen zu Betriebsvariablen

- 4.4.1. Personalwesen
- 4.4.2. Analyse von Informationssystemen
- 4.4.3. Konfliktlösung

4.5. Geschäftsprozesse

- 4.5.1. Prozess-Übersicht
- 4.5.2. *Frontoffice*
- 4.5.3. *Backoffice*

4.6. Der operative Prozess par excellence: die Lieferkette

- 4.6.1. Die Lieferkette
- 4.6.2. Herausforderungen in der Lieferkette
- 4.6.3. Lösungen aus dem Betrieb

4.7. Effizienz des Prozesses

- 4.7.1. Kritische Prozesse
- 4.7.2. Identifizierung von Bereichen für Verbesserungen
- 4.7.3. Indikatoren zur Messung der Effizienz

4.8. Optimierung, Digitalisierung und Umwandlung von Prozessen

- 4.8.1. *Business Process Management (BPM)*
- 4.8.2. *Process Mining*
- 4.8.3. *Task Mining*
- 4.8.4. Prozess-Roboterisierung (RPA)

4.9. Strategien zur Auslagerung und Zentralisierung von Prozessen

- 4.9.1. BPO vs. Alternativen verarbeiten
- 4.9.2. Konzeptualisierung eines CSC
- 4.9.3. Kritische Aspekte eines CSC

4.10. Kontinuierliche Verbesserung der Abläufe

- 4.10.1. Der Bereich der Qualität und der Prozesse in der Organisation
- 4.10.2. Kontinuierliche Verbesserung erreichen
- 4.10.3. Digitale Transformation verbunden mit kontinuierlicher Verbesserung

Modul 5. Marketing und Vertrieb in der Beratung

5.1. Die Marketing- und Vertriebsfunktion in der Beratung

- 5.1.1. Marketing und Positionierung
- 5.1.2. Beziehung zwischen Marketing und Verkauf
- 5.1.3. Verkauf in der Beratung

5.2. Eine Idee in ein Marktangebot verwandeln

- 5.2.1. Der Prozess
- 5.2.2. Die Angebotsseite
- 5.2.3. Validierung und Machbarkeit
- 5.2.4. Marktgröße: TAM, SAM, SOM
- 5.2.5. Der Zielkunde
- 5.2.6. Fall für den Markt

5.3. Strukturierung des Verkaufsprozesses

- 5.3.1. Die allgemeine Struktur des Verkaufsprozesses
- 5.3.2. Der Verkaufs-Funnel
- 5.3.3. Phasen und Meilensteine für jeden Teil des Prozesses

5.4. Der Entstehungsprozess

- 5.4.1. Quellen der Entstehung
- 5.4.2. Gelegenheit
- 5.4.3. Nächste Schritte

5.5. Qualifizierungsmöglichkeiten

- 5.5.1. Das Geschäft Ihres Kunden
- 5.5.2. Qualifizierungsmöglichkeiten: Prozess und Kriterien
- 5.5.3. Die Bedeutung der Wertschöpfung

5.6. Interaktion mit verschiedenen Stakeholders

- 5.6.1. Der Käufer und der Rest der Beteiligten
- 5.6.2. Interaktion mit ihnen: Strategien
- 5.6.3. Profile der menschlichen Interaktion: die Bedeutung der Anpassung der Botschaft an das Publikum

5.7. Wichtige Komponenten eines Vorschlags

- 5.7.1. Mindeststruktur und Inhalt
- 5.7.2. Zusammenfassung
- 5.7.3. Umfang und Risikomanagement

5.8. Die Bedeutung der Wertschöpfung in einem Marktangebot

- 5.8.1. Wie kann man über Wert sprechen?
- 5.8.2. Der Unterschied zwischen Wert und Preis
- 5.8.3. Unterschiedliche Preismodelle: Auswirkungen und Risiken

5.9. Verhandlungsprozess und Abschluss

- 5.9.1. Typische Schritte in einer Verhandlung
- 5.9.2. Die Bedeutung der Schaffung von Alternativen
- 5.9.3. Risiko- und Vertragsmanagement

5.10. Einen Verkaufsprozess leiten

- 5.10.1. Dauer und Management des Verkaufsprozesses
- 5.10.2. Technologie im Verkaufsprozess
- 5.10.3. Nachbereitung des Prozesses
- 5.10.4. Die Bedeutung von *Feedback*

Modul 6. Organisation, Menschen und Organisationskultur

6.1. Organisationen, Typologie und wichtige Aspekte

- 6.1.1. Taxonomie von Organisationen nach Größe und Funktionen Großkonzern vs. mittelständisches Unternehmen
- 6.1.2. Spezieller Fall: *Start-up*

6.2. Die Funktion der Personalabteilung

- 6.2.1. Platz in der Organisation
- 6.2.2. Die wichtigsten Einschränkungen für die Personalabteilung
 - 6.2.2.2. Organisatorisch
 - 6.2.2.3. Talent
- 6.2.3. Wichtigste Zuschreibungen

6.3. Interne Abteilungen

- 6.3.1. Talentmanagement
- 6.3.2. Leistungsmanagement
- 6.3.3. Ausbildung und Entwicklung
- 6.3.4. Unternehmenskultur

6.4. Größe der Abteilungen

- 6.4.1. Wertschöpfungskette
- 6.4.2. Lückenanalyse Menschen - Jobs
- 6.4.3. Arbeitsbelastung und Dimensionierung
- 6.4.4. Parameter für die Effizienz
 - 6.4.4.1. Den Servicekatalog neu definieren
 - 6.4.4.2. Konsolidierung
 - 6.4.4.3. Automatisierung
 - 6.4.4.4. Outsourcing

6.5. Produktivität, Attraktivität, Bindung und Aktivierung von Talenten

- 6.5.1. Produktivität
- 6.5.2. Parameter für Produktivität
- 6.5.3. Anziehung, Bindung und Attraktivität von Talenten

6.6. Monetäre vs. Nicht-monetäre Vergütung

- 6.6.1. Modelle zur Gehaltseinstufung
- 6.6.2. Nicht-monetäre Vergütungsmodelle
 - 6.6.2.1. Arbeitsmodell
 - 6.6.2.2. Unternehmensgemeinschaft
 - 6.6.2.3. Firmenimage
- 6.6.3. Monetäre Entschädigung vs. Nicht monetäre

6.7. Unternehmenskultur

- 6.7.1. Angleichung von Kultur und strategischen Zielen
- 6.7.2. Struktur eines typischen Projekts
- 6.7.3. Unternehmenskultur und ihre Umsetzung

6.8. Change Management

- 6.8.1. Komponenten der Analyse im Change Management
- 6.8.2. Die Bedeutung des Change Management bei komplexen Projekten
- 6.8.3. Struktur eines typischen Projekts

6.9. Transformation in komplexen Unternehmensumgebungen

- 6.9.1. Transformation
- 6.9.2. Struktur eines typischen Projekts
- 6.9.3. Befähiger der Transformation

6.10. Transformation vs. Veränderungsmanagement

- 6.10.1. Wichtigste Projektunterschiede
- 6.10.2. Rolle des Change Managers vs. Transformationsmanager
- 6.10.3. Managementinstrumente

Modul 7. Finanzielle Funktion

7.1. Finanzielle Funktion

- 7.1.1. Die üblichen Funktionen und die Rolle des CFO
- 7.1.2. Organisatorische Struktur der Finanzfunktion
- 7.1.3. Herausforderungen und Trends in der Finanzfunktion
 - 7.1.3.1. Rückblick auf die Finanzfunktion
 - 7.1.3.2. Auf dem Weg zu einer schlankeren Finanzfunktion
 - 7.1.3.3. Wesentliche Befähiger

7.2. Operative Finanzen

- 7.2.1. Finanzen vs. Buchhaltung
- 7.2.2. Finanzbuchhaltung
 - 7.2.2.1. Kapitalbeteiligungen
 - 7.2.2.2. Bilanz
 - 7.2.2.3. Gewinn- und Verlustrechnung
 - 7.2.2.4. *Cash Flow*
 - 7.2.2.5. Betriebskennzahlen: ROE, ROA
 - 7.2.2.6. Operativer Finanzierungsbedarf
 - 7.2.2.7. Betriebskapital
- 7.2.3. Schlüssel zur Bilanzanalyse
- 7.2.4. Schlüssel zur Analyse der Gewinn- und Verlustrechnung

7.3. Analytische Buchhaltung

- 7.3.1. Taxonomie der Kosten
- 7.3.2. Arten der Kostenverteilung
 - 7.3.2.1. Standard Kosten
 - 7.3.2.2. Analytische Modelle
- 7.3.3. Arten von analytischen Modellen
 - 7.3.3.1. *Direct Costing*
 - 7.3.3.2. *Full Costing*
 - 7.3.3.3. *Activity Based Costing*

7.4. Treasury und finanzielle Risiken

- 7.4.1. Die Funktion der Treasury
- 7.4.2. Organisations- und Governance-Modell der Treasury-Funktion
- 7.4.3. Funktionen
 - 7.4.3.1. *Working Capital Management*
 - 7.4.3.2. *Cash Flow Management*
 - 7.4.3.3. *Liquidity Management*
- 7.4.4. Tendenzen
- 7.4.5. Systeme und Anwendungen im Zusammenhang mit der Treasury-Funktion

- 7.4.6. Berichte der Treasury
 - 7.4.6.1. Struktur der Treasury-Berichte
 - 7.4.6.2. Klassifizierung der verschiedenen Arten von Eingängen und Zahlungen
 - 7.4.6.3. Das Budget für Einnahmen und Zahlungen
 - 7.4.6.4. Optimierung der Liquiditätsüberschüsse
 - 7.4.6.5. Praktische betriebswirtschaftliche Schlussfolgerungen

7.5. Corporate Performance Management (CPM)

- 7.5.1. Strategische Finanzplanung
 - 7.5.1.1. Prozess
 - 7.5.1.2. Bewährte Verfahren
 - 7.5.1.3. Modelle (Struktur, Betriebskapital, Schulden/Eigenkapital, Steuern, andere)
- 7.5.2. Budgets
 - 7.5.2.1. Dimensionen des Budgets
 - 7.5.2.2. Budgetierungstechniken
 - 7.5.2.3. Häufige Probleme
- 7.5.3. Konsolidierung
 - 7.5.3.1. Unternehmenstaxonomie bei der Konsolidierung der Muttergesellschaft

- 7.5.3.2. Unternehmen Tochtergesellschaft
- 7.5.3.3. Unternehmen Multigroup
- 7.5.3.4. Unternehmen Assoziiert
- 7.5.3.5. Methoden der Konsolidierung
 - 7.5.3.5.1. Global
 - 7.5.3.5.2. Proportional
 - 7.5.3.5.3. Äquivalent
- 7.5.3.6. Prozess-Schritte
 - 7.5.3.6.1. Homogenisiert
 - 7.5.3.6.2. Hinzugefügt
 - 7.5.3.6.3. Angepasst
 - 7.5.3.6.4. Berichte
- 7.5.4. Häufige Probleme

7.6. Finanz-Reporting

- 7.6.1. Daten
- 7.6.2. Informationsquellen
- 7.6.3. Typologie der *Reporting*-lösungen
- 7.6.4. Methoden der Implementierung
- 7.6.5. Erwartete Vorteile

7.7. Die Anpassung der Finanzfunktion an das neue digitale Zeitalter

- 7.7.1. Tendenzen
 - 7.7.1.1. Talentmanagement und Organisationsgestaltung
 - 7.7.1.2. Digitale Prozesse / Automatisierung
 - 7.7.1.3. ERP-Systeme der neuen Generation
 - 7.7.1.4. Cloud und SaaS
 - 7.7.1.5. Internet der Dinge
 - 7.7.1.6. *Blockchain*
 - 7.7.1.7. *Große Daten & Analytik*
- 7.7.2. Herausforderungen im Finanzmanagement
- 7.7.3. Lösungen
 - 7.7.3.1. Strategie, Integration, Umgestaltung der Funktion
 - 7.7.3.2. Effizienz und Automatisierung (RPA/ Künstliche Intelligenz)
 - 7.7.3.3. *Performance Improvement*
 - 7.7.3.4. Kassenverwaltung
 - 7.7.3.5. Governance und interne Kontrolle

7.8. Organisatorische und operative Modelle der Finanzfunktion

- 7.8.1. Organisationsmodelle für die Finanzfunktion
- 7.8.2. Zentralisierung vs. Dezentralisierung
- 7.8.3. Zentralisierung: Einführung in verschiedene Modelle
 - 7.8.3.1. *Shared Services Center (SSC)*
 - 7.8.3.2. *Multi-Function Shared Services (MFSS)*
 - 7.8.3.3. *Global Business Services (GBS)*
 - 7.8.3.4. *Integrated business services (IBS)*
 - 7.8.3.5. *Business Process Outsourcing (BPO)*

7.9. Governance und interne Kontrolle

- 7.9.1. Die Rolle der internen Kontrolle
- 7.9.2. Interne Kontrolle der Finanzberichterstattung
- 7.9.3. Referenzrahmen
- 7.9.4. System zur Interne Kontrolle der Finanzberichterstattung
- 7.9.5. Aufsicht und die Rolle des Prüfungsausschusses

7.10. Beratung der Finanzfunktion

- 7.10.1. Beratung für die Finanzfunktion nach Tätigkeitsbereich
- 7.10.2. Typologie der Projekte
- 7.10.3. Organisation von Finanzberatungsprojekten

Modul 8. Innovation

8.1. Innovation

- 8.1.1. Innovation
 - 8.1.1.1. Innovation und Missverständnisse
 - 8.1.1.2. Grundvoraussetzungen für Innovation
 - 8.1.1.3. Innovation neu definieren
- 8.1.2. Häufige Fehler
 - 8.1.2.1. In die Falle von Konsistenz und Kompromissen tappen
 - 8.1.2.2. Technische Probleme mit Innovationsproblemen verwechseln
 - 8.1.2.3. Entwicklung von taktischen Lösungen für strategische Probleme und umgekehrt

8.2. Innovatives Denken und Kultur

- 8.2.1. Das für Innovationen benötigte Talent
 - 8.2.1.1. Der Mythos des Experten
 - 8.2.1.2. Abwechslung ist der Schlüssel zum Erfolg
 - 8.2.1.3. Das Talent der innovativen Unternehmen
 - 8.2.1.4. Das ideale Profil eines Innovationsmanagers in einem Unternehmen
- 8.2.2. Kultur der Zusammenarbeit
 - 8.2.2.1. Ohne Zusammenarbeit gibt es keine Innovation
 - 8.2.2.2. Auf dem Weg zu einer Kultur der Zusammenarbeit
 - 8.2.2.3. Werte
- 8.2.3. Modelle für die Schaffung einer Kultur der Innovation

8.3. Soft Skills als Motor der Innovation

- 8.3.1. Die Revolution der Soft Skills
 - 8.3.1.1. Die Revolution 4.0
 - 8.3.1.2. Die sanfte Revolution
 - 8.3.1.3. Die Soft Skills
 - 8.3.1.4. Soft Skills vs. Hard Skills
- 8.3.2. Soft Skills
 - 8.3.2.1. Die für Innovation erforderlichen Soft Skills
 - 8.3.2.2. Entwicklung von Soft Skills, um in Ihnen innovativ zu sein
 - 8.3.2.3. Entwicklung von Soft Skills für Innovationen in der Wirtschaft

8.4. Ökosysteme der Innovation

- 8.4.1. Das Ökosystem der Innovation
 - 8.4.1.1. Die dreifache und vierfache Helix
 - 8.4.1.2. Akteure des Innovationsökosystems
 - 8.4.1.3. Aufbau eines Innovationsökosystems für ein Unternehmen
- 8.4.2. Offene Innovation
 - 8.4.2.1. Vorteile und Schwächen der verschiedenen Modelle
 - 8.4.2.2. Wann und in welchem Umfang Innovationen geöffnet werden sollten
 - 8.4.2.3. Beispiele
- 8.4.3. Wichtigste Tools für kollaborative Innovation
 - 8.4.3.1. Analoge Werkzeuge
 - 8.4.3.2. Digitale Werkzeuge
 - 8.4.3.3. Prozess der Unternehmensauswahl

8.5. Business Innovation System

- 8.5.1. Innovationssysteme
 - 8.5.1.1. Die Bedeutung der Größe
 - 8.5.1.2. Das Innovationssystem, ein Maßanzug für unsere Organisation
 - 8.5.1.3. Arten von Innovationssystemen
- 8.5.2. Der Innovationszyklus
 - 8.5.2.1. Die wissenschaftliche Methode
 - 8.5.2.2. Phasen des Innovationszyklus
 - 8.5.2.3. Management von Misserfolgen
- 8.5.3. Grundlegende Elemente eines Systems
 - 8.5.3.1. Wissensmanagement
 - 8.5.3.2. Innovation messen
 - 8.5.3.3. Innovation finanzieren

8.6. Identifizierung von Innovationsproblemen und -möglichkeiten

- 8.6.1. Identifizierung des Problems
 - 8.6.1.1. Operative und strategische Probleme
 - 8.6.1.2. Problem-Klassifizierung
 - 8.6.1.3. Wie Sie eine Problemkarte erstellen
- 8.6.2. Prioritätensetzung bei Problemen
 - 8.6.2.1. Technische Probleme ausschließen
 - 8.6.2.2. Die Prioritätenmatrix
 - 8.6.2.3. Gruppenübungen
- 8.6.3. Probleme aufschlüsseln und Herausforderungen definieren
 - 8.6.3.1. Probleme vs. Herausforderungen
 - 8.6.3.2. Problem Sezierung
 - 8.6.3.3. Herausforderungen definieren
 - 8.6.3.4. Dimensionierung der Herausforderungen (potenzieller Ertrag)

8.7. Entwicklung von innovativen Lösungen

- 8.7.1. Entwurf von innovativen Lösungen
 - 8.7.1.1. Kreativitätstechniken
 - 8.7.1.2. *Building Blocks* für Innovation
 - 8.7.1.3. Kreativitätsschulung
- 8.7.2. Identifizierung von Risiken
 - 8.7.2.1. Risiken der Generation
 - 8.7.2.2. Marktrisiken
 - 8.7.2.3. Finanzielle Risiken
 - 8.7.2.4. Prioritätenmatrix für hypothetische Lösungen

- 8.7.3. Iterative Erprobung und Validierung
 - 8.7.3.1. Begründung für das Experimentieren und nicht für das Vermessen
 - 8.7.3.2. Planung von Tests und Experimenten je nach Risikotyp
 - 8.7.3.3. Messung der Ergebnisse, Analyse, Schlussfolgerungen und Iteration

8.8. Innovative und intelligente nachhaltige Stadtentwicklungen (Smart Cities)

- 8.8.1. Förderung von Innovationen in der intelligenten und nachhaltigen Entwicklung
 - 8.8.1.1. Innovation als Motor für nachhaltige Entwicklung
 - 8.8.1.2. Gesuchte Wirkungen
- 8.8.2. Smart Cities Innovation
 - 8.8.2.1. *Smart Cities*
 - 8.8.2.2. Innovation bei der Entwicklung von Städten

- 8.8.2.3. Förderung des innovativen Ökosystems der Städte
- 8.8.2.4. Öffentlich-private Zusammenarbeit
- 8.8.3. Innovation in intelligenten Regionen
 - 8.8.3.1. Innovation bei der Entwicklung von Regionen
- 8.8.3.2. Förderung des innovativen Ökosystems in den Regionen
 - 8.8.3.3. Die Auswirkungen der intelligenten Regionen

8.9. Öffentliche Finanzierung von Innovationen

- 8.9.1. Finanzierung von Innovation
 - 8.9.1.1. Begründung für die Finanzierung
 - 8.9.1.2. Ziele der Innovationsfinanzierung
 - 8.9.1.3. Vorteile der Finanzierung von Innovationen
- 8.9.2. Öffentliche Finanzierung von Innovationen
 - 8.9.2.1. Öffentliche Finanzierung
 - 8.9.2.2. Europäische Finanzierungsquellen
 - 8.9.2.3. Auswirkungen von öffentlich finanzierten Projekten

Modul 9. Technologie und Digitalisierung

9.1. Die neue Rolle der Technologie in der Wirtschaft

- 9.1.1. Digitalisierung
- 9.1.2. Umfang der Digitalisierung in der Wirtschaft
- 9.1.3. Verantwortung im Unternehmen

9.2. Wichtige Technologietrends und ihre Anwendung im Unternehmen

- 9.2.1. Innovation im digitalen Zeitalter
- 9.2.2. Von Ideen zu Werten
- 9.2.3. Vier zu berücksichtigende Technologien (*Cloud*, *KI*, *5G* und *Blockchain*)

9.3. Das Geheimnis liegt in den Daten

- 9.3.1. *Datengetriebene Unternehmen*
- 9.3.2. Der Wert der Daten
- 9.3.3. Die *Cloud* verändert alles
- 9.3.4. *Datenwissenschaft*

9.4. Technologie und Digitalisierung in Unternehmen verkaufen

- 9.4.1. Wertplattformen in der Organisation
- 9.4.2. Die Bedeutung des Digitalisierungsumfelds
- 9.4.3. Methodik der digitalen Transformation
 - 9.4.3.1. Der Nordstern
 - 9.4.3.2. Klein anfangen und schnell skalieren
 - 9.4.3.3. Priorisierung und der *Roadmap*
 - 9.4.3.4. *Business Case*: ohne Auswirkungen und Rendite ist gar nichts
 - 9.4.3.5. Umsetzungsmodalitäten: Das Konzept des "Control Tower" als Erfolgsgarant

9.5. Ein neues Betriebsmodell

- 9.5.1. Die digitale Organisation
- 9.5.2. *Open Innovation, Lean Start up, Design Thinking und Agile*
- 9.5.3. Der neue Prozess der Erstellung digitaler Produkte und Dienstleistungen im Unternehmen (von der *Discovery* bis zum *Value Hacking*)

9.5.4. Das MVP und der iterative Entwicklungsprozess

- 9.5.4.1. Die IT-Abteilung: IT-Funktionen
- 9.5.4.2. Organisation und Verwaltung
- 9.5.4.3. Die berühmten Verkäufer

9.6. Implementierung von Informationssystemen

- 9.6.1. Zielsetzung: Wirkung
- 9.6.2. Karte der *Stakeholders*
- 9.6.3. Am besten geeignete Technologien und Produkte

9.7. Formen der Ausführung und Organisation bei der Umsetzung

- 9.7.1. Der Implementierungsprozess
- 9.7.2. Organisation bei der Umsetzung
- 9.7.3. Kosten und Vorbehalte, die zu berücksichtigen sind

9.8. Personal- und Veränderungsmanagement

- 9.8.1. Kultureller Wandel
- 9.8.2. Das Change Management Projekt
- 9.8.3. Kommunikation als wesentlicher Bestandteil eines effektiven Veränderungsmanagements

9.9. Entwicklung neuer Geschäftsmodelle auf der Grundlage von Technologie

- 9.9.1. Rahmen für die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle
- 9.9.2. Strategien der Annäherung
- 9.9.3. Anlageinstrumente. *Corporate Venture Capital*

9.10. Hilfe für Unternehmen bei der Entwicklung von IT-Projekten

- 9.10.1. Mehrjahresrahmen für die EG-Hilfe
- 9.10.2. *EU Next Generation Funds*

Modul 10. Integrierte Projektverwaltung
10.1. Das Projekt und seine Beziehung zum Management

- 10.1.1. Das Projekt und die Projektleitung
 - 10.1.1.1. Das Projekt
 - 10.1.1.2. Das Management
 - 10.1.1.3. Der Lebenszyklus
 - 10.1.1.4. Rollen in der Projektleitung
 - 10.1.1.5. Vorteile des Projektmanagements
- 10.1.2. Projekt-Typologie
 - 10.1.2.1. Verfahren
 - 10.1.2.2. Integration und Technologie
 - 10.1.2.3. Strategie
- 10.1.3. Die Organisation von Projekten

10.2. Relevante Überlegungen zum Projektmanagement

- 10.2.1. PMBOK
 - 10.2.1.1. Relevante Aspekte
 - 10.2.1.2. Wichtigste Vorteile
- 10.2.2. *Value Realization Office*
 - 10.2.2.1. Relevante Aspekte
 - 10.2.2.2. Wichtigste Vorteile
- 10.2.3. *Waterfall*
 - 10.2.3.1. Relevante Aspekte
 - 10.2.3.2. Die wichtigsten Projekte, auf die diese Methodik abzielt
 - 10.2.3.3. Wichtigste Vorteile
- 10.2.4. AGILE
 - 10.2.4.1. Relevante Aspekte
 - 10.2.4.2. Die wichtigsten Projekte, auf die diese Methodik abzielt
 - 10.2.4.3. Wichtigste Vorteile

10.3. Umfang und Erwartungsmanagement

- 10.3.1. Plan zur Verwaltung des Umfangs
 - 10.3.1.1. Der Umfang
 - 10.3.1.2. Wichtigste Merkmale
 - 10.3.1.3. Prüfen des Umfangs
- 10.3.2. Erwartungsmanagement
 - 10.3.2.1. Identifizierung der Kundenerwartungen
 - 10.3.2.2. Umfang vs. Matrix der Erwartungen
 - 10.3.2.3. Überprüfen und Beenden des endgültigen Umfangs
- 10.3.3. Risiken und Vorteile

10.4. Projektplanung

- 10.4.1. Ein Projekt planen
 - 10.4.1.1. Planung von Zielen, Aktivitäten und wichtigen Meilensteinen
 - 10.4.1.2. Planung der wichtigsten Ergebnisse
 - 10.4.1.3. Planungstools (*Dashboard*)
- 10.4.2. Planung im Team
 - 10.4.2.1. Techniken und Werkzeuge zur Ressourcenschätzung (*Top-down, Bottom up, Delphi*-Schätzung, parametrische Schätzung usw.)
 - 10.4.2.2. Schätzung der Ressourcen: Rollen, Verantwortlichkeiten und Kosten
 - 10.4.2.3. Plan zur Aufrechterhaltung des Dienstes
- 10.4.3. Zeitplanung
 - 10.4.3.1. Abfolge der Aktivitäten
 - 10.4.3.2. Entwicklung des Arbeitsplans
 - 10.4.3.3. Kontrolle des Arbeitsplans

10.5. Team (Personal-) Management

- 10.5.1. Teamplan
 - 10.5.1.1. Plan der Menschen
 - 10.5.1.2. Auswahl des Projektteams
 - 10.5.1.3. Systeme zur Leistungsbewertung
- 10.5.2. Entwicklung des Projektteams
 - 10.5.2.1. Anschaffung von Ausrüstung
 - 10.5.2.2. Zuweisung von Ausrüstung zum Projekt
- 10.5.3. Management des Projektteams
 - 10.5.3.1. Koordination und Führung des Teams auf effektive Art und Weise
 - 10.5.3.2. Tools zur Verwaltung der Arbeit von Teams auf kollaborative Weise
 - 10.5.3.3. Management von Konflikten
 - 10.5.3.4. Plan zur Aufrechterhaltung des Dienstes
 - 10.5.3.5. *Feedback* und Bewertung der Teamleistung

10.6. Kostenmanagement

- 10.6.1. Kostenvoranschlag
 - 10.6.1.1. Kostenmanagement-Plan
 - 10.6.1.2. Schätzung der Projektkosten
 - 10.6.1.3. Techniken und Instrumente des Kostenmanagements
- 10.6.2. Das Budget
 - 10.6.2.1. Festsetzung des Budgets
 - 10.6.2.2. Methoden der Budgetauswahl
- 10.6.2.3. Techniken und Werkzeuge für die Festlegung des Budgets
- 10.6.3. Kostenkontrolle
 - 10.6.3.1. Ziele der Kostenkontrolle
 - 10.6.3.2. Messung des Projektkostenfortschritts
 - 10.6.3.3. Techniken und Werkzeuge zur Kostenkontrolle

10.7. Kommunikationsmanagement. Kommunikation

- 10.7.1. Identifizierung der Interessengruppen (*Stakeholders*)
 - 10.7.1.1. Identifizierung von internen und externen Interessengruppen
 - 10.7.1.2. Identifizierung der Erwartungen der Stakeholder
 - 10.7.1.3. Techniken und Werkzeuge zur Identifizierung und Kategorisierung von Stakeholdern
- 10.7.2. Der Kommunikationsplan
 - 10.7.2.1. Identifizierung von Schlüsselbotschaften für jede Stakeholder-Typologie
 - 10.7.2.2. Identifizierung und Definition der wichtigsten Kommunikationskanäle
 - 10.7.2.3. Analyse der Kommunikationsanforderungen
 - 10.7.2.4. Typologie der Kommunikation: mündlich-schriftlich / formell-informell
 - 10.7.2.5. Kommunikationstechniken und -werkzeuge

- 10.7.3. Kontrolle der Kommunikationsmaßnahmen
 - 10.7.3.1. Planung von Aktionen (Zeitplan, Ressourcen, Fristen, erwartete Ergebnisse usw.)
 - 10.7.3.2. Tools zur Überwachung von Kommunikationsmaßnahmen
 - 10.7.3.3. Messung der Ergebnisse von Kommunikationsmaßnahmen

10.8. Qualitätsmanagement

- 10.8.1. Qualitätsanalyse und Qualitätskontrolle (*Quality Analysis - QA*)
 - 10.8.1.1. Qualitätsmanagement
 - 10.8.1.2. Erwartete Ergebnisse
 - 10.8.1.3. Indikatoren (Standards) zur Messung der Qualität
- 10.8.2. Qualitätssicherungsmaßnahmen
 - 10.8.2.1. Planung von Überprüfungsaktivitäten: Monatsberichte, Jahresberichte usw.
 - 10.8.2.2. Qualitätsaudits
 - 10.8.2.3. Kontinuierliche Verbesserung
- 10.8.3. Qualitätskontrolle des Projekts
 - 10.8.3.1. *Feedback*-Tools für die Qualität der Arbeitsergebnisse
 - 10.8.3.2. Management der Konformität und Nicht-Konformität von Ergebnissen
 - 10.8.3.3. *Peer Review* und seine wichtigsten Vorteile
 - 10.8.3.4. Messung der Qualität der Arbeitsergebnisse

10.9. Risikomanagement

- 10.9.1. Risikoplanung
 - 10.9.1.1. Planung des Risikomanagements
 - 10.9.1.2. Identifizierung von Risiken
 - 10.9.1.3. Tools zur Risikokategorisierung
- 10.9.2. Überwachung des Notfallplans
 - 10.9.2.1. Quantitative und qualitative Risikoanalyse
 - 10.9.2.2. Wahrscheinlichkeit und Folgenabschätzung
 - 10.9.2.3. Tools zur Überwachung
- 10.9.3. Risikoüberwachung und -kontrolle
 - 10.9.3.1. Risikoregister: Eigentümer, Maßnahmen, Symptome, Risikostufen
 - 10.9.3.2. Planung von Abhilfemaßnahmen
 - 10.9.3.3. Prüfung und Überwachung von Risiken
 - 10.9.3.4. Nachverfolgung der Ergebnisse der umgesetzten Aktionspläne
 - 10.9.3.5. Neueinschätzung des Risikos

10.10. Projektabschluss und Change Management

- 10.10.1. Change Management
 - 10.10.1.1. Wissenstransfer
 - 10.10.1.2. Phasen des Wissenstransfers
 - 10.10.1.3. Planung des Wissenstransfers: Schulungen, Materialien, etc.
- 10.10.2. Abschluss des Projekts
 - 10.10.2.1. Sammlung von Informationen
 - 10.10.2.2. Abschließende Analyse und wichtigste Schlussfolgerungen
 - 10.10.2.3. Die Abschlussveranstaltung
 - 10.10.2.4. Die Analyse der nächsten Schritte
- 10.10.3. Die Auswirkungen des Projekts
 - 10.10.3.1. Die Bedeutung der Messung der erzielten Wirkungen
 - 10.10.3.2. Auswirkungen innerhalb der Organisation
 - 10.10.3.3. Auswirkungen auf Kunden verwalten



07

Methodik

Dieses Fortbildungsprogramm bietet eine andere Art des Lernens. Unsere Methodik wird durch eine zyklische Lernmethode entwickelt: **das Relearning**.

Dieses Lehrsystem wird z. B. an den renommiertesten medizinischen Fakultäten der Welt angewandt und wird von wichtigen Publikationen wie dem **New England Journal of Medicine** als eines der effektivsten angesehen.





“

Entdecken Sie Relearning, ein System, das das herkömmliche lineare Lernen aufgibt und Sie durch zyklische Lehrsysteme führt: eine Art des Lernens, die sich als äußerst effektiv erwiesen hat, insbesondere in Fächern, die Auswendiglernen erfordern"

Die TECH Wirtschaftsschule verwendet die Fallstudie, um alle Inhalte zu kontextualisieren

Unser Programm bietet eine revolutionäre Methode zur Entwicklung von Fähigkeiten und Kenntnissen. Unser Ziel ist es, Kompetenzen in einem sich wandelnden, wettbewerbsorientierten und sehr anspruchsvollen Umfeld zu stärken.

“

Mit TECH werden Sie eine Art des Lernens erleben, die die Grundlagen der traditionellen Universitäten in der ganzen Welt verschiebt”



Dieses Programm bereitet Sie darauf vor, geschäftliche Herausforderungen in einem unsicheren Umfeld zu meistern und Ihr Unternehmen erfolgreich zu machen.



Unser Programm bereitet Sie darauf vor, sich neuen Herausforderungen in einem unsicheren Umfeld zu stellen und in Ihrer Karriere erfolgreich zu sein.

Eine innovative und andersartige Lernmethode

Dieses TECH-Programm ist eine intensive Spezialisierung, die von Grund auf neu geschaffen wurde, um Managern Herausforderungen und Geschäftsentscheidungen auf höchstem Niveau zu bieten, sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene. Dank dieser Methodik wird das persönliche und berufliche Wachstum gefördert und ein entscheidender Schritt in Richtung Erfolg gemacht. Die Fallmethode, die Technik, die diesem Inhalt zugrunde liegt, gewährleistet, dass die aktuellste wirtschaftliche, soziale und geschäftliche Realität berücksichtigt wird.

“

Sie werden durch gemeinschaftliche Aktivitäten und reale Fälle lernen, komplexe Situationen in realen Geschäftsumgebungen zu lösen“

Die Fallmethode ist das am weitesten verbreitete Lernsystem an den besten Wirtschaftsschulen der Welt, und das schon so lange, wie es sie gibt. Die Fallmethode wurde 1912 entwickelt, damit die Jurastudenten das Recht nicht nur anhand theoretischer Inhalte erlernen, sondern ihnen reale, komplexe Situationen vorlegen, damit sie fundierte Entscheidungen treffen und Werturteile darüber fällen können, wie diese zu lösen sind. Sie wurde 1924 als Standardlehrmethode in Harvard eingeführt.

Was sollte eine Fachkraft in einer bestimmten Situation tun? Mit dieser Frage konfrontieren wir Sie in der Fallmethode, einer handlungsorientierten Lernmethode. Während des gesamten Programms werden Sie mit mehreren realen Fällen konfrontiert. Sie müssen Ihr gesamtes Wissen integrieren, recherchieren, argumentieren und Ihre Ideen und Entscheidungen verteidigen.

Relearning Methodik

TECH kombiniert die Methodik der Fallstudien effektiv mit einem 100%igen Online-Lernsystem, das auf Wiederholung basiert und in jeder Lektion verschiedene didaktische Elemente kombiniert.

Wir ergänzen die Fallstudie mit der besten 100%igen Online-Lehrmethode: Relearning.

Unser Online-System ermöglicht es Ihnen, Ihre Zeit und Ihr Lerntempo zu organisieren und an Ihren Zeitplan anzupassen. Sie können die Inhalte von jedem festen oder mobilen Gerät mit Internetanschluss abrufen.

Bei TECH lernen Sie mit einer hochmodernen Methodik, die darauf ausgerichtet ist, die Führungskräfte der Zukunft auszubilden. Diese Methode, die an der Spitze der weltweiten Pädagogik steht, wird Relearning genannt.

Unsere Wirtschaftsschule ist die einzige spanischsprachige Schule, die für die Anwendung dieser erfolgreichen Methode zugelassen ist. Im Jahr 2019 ist es uns gelungen, die Gesamtzufriedenheit unserer Studenten (Qualität der Lehre, Qualität der Materialien, Kursstruktur, Ziele...) in Bezug auf die Indikatoren der besten Online-Universität in Spanisch zu verbessern.



In unserem Programm ist das Lernen kein linearer Prozess, sondern erfolgt in einer Spirale (lernen, verlernen, vergessen und neu lernen). Daher kombinieren wir jedes dieser Elemente konzentrisch. Mit dieser Methode wurden mehr als 650.000 Hochschulabsolventen mit beispiellosem Erfolg in so unterschiedlichen Bereichen wie Biochemie, Genetik, Chirurgie, internationales Recht, Managementfähigkeiten, Sportwissenschaft, Philosophie, Recht, Ingenieurwesen, Journalismus, Geschichte, Finanzmärkte und -Instrumente ausgebildet. Dies alles in einem sehr anspruchsvollen Umfeld mit einer Studentenschaft mit hohem sozioökonomischem Profil und einem Durchschnittsalter von 43,5 Jahren.

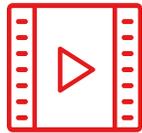
Das Relearning ermöglicht es Ihnen, mit weniger Aufwand und mehr Leistung zu lernen, sich mehr auf Ihre Spezialisierung einzulassen, einen kritischen Geist zu entwickeln, Argumente zu verteidigen und Meinungen zu kontrastieren: eine direkte Gleichung zum Erfolg.

Nach den neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen der Neurowissenschaften wissen wir nicht nur, wie wir Informationen, Ideen, Bilder und Erinnerungen organisieren, sondern auch, dass der Ort und der Kontext, in dem wir etwas gelernt haben, von grundlegender Bedeutung dafür sind, dass wir uns daran erinnern und es im Hippocampus speichern können, um es in unserem Langzeitgedächtnis zu behalten.

Auf diese Weise sind die verschiedenen Elemente unseres Programms im Rahmen des so genannten neurokognitiven kontextabhängigen E-Learnings mit dem Kontext verbunden, in dem der Teilnehmer seine berufliche Praxis entwickelt.



Dieses Programm bietet die besten Lehrmaterialien, die sorgfältig für Fachleute aufbereitet sind:



Studienmaterial

Alle didaktischen Inhalte werden von den Fachleuten, die den Kurs unterrichten werden, speziell für den Kurs erstellt, so dass die didaktische Entwicklung wirklich spezifisch und konkret ist.

Diese Inhalte werden dann auf das audiovisuelle Format angewendet, um die TECH-Online-Arbeitsmethode zu schaffen. Und das alles mit den neuesten Techniken, die dem Studenten qualitativ hochwertige Stücke aus jedem einzelnen Material zur Verfügung stellen.



Meisterklassen

Die Nützlichkeit der Expertenbeobachtung ist wissenschaftlich belegt.

Das sogenannte Learning from an Expert baut Wissen und Gedächtnis auf und schafft Vertrauen für zukünftige schwierige Entscheidungen.



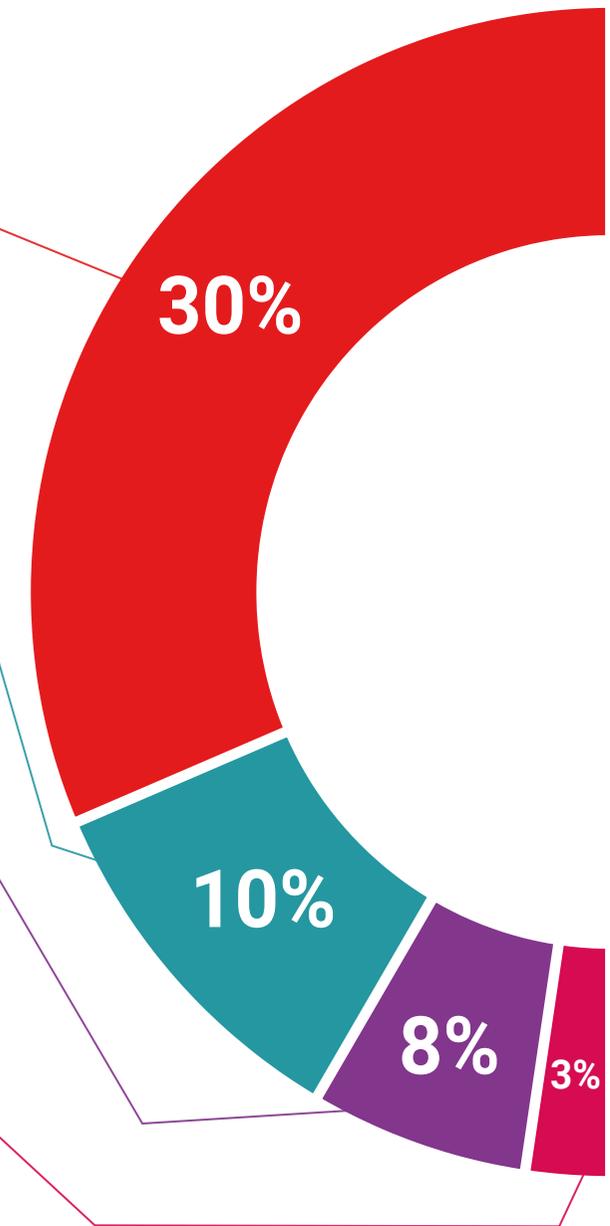
Praxis der Managementfähigkeiten

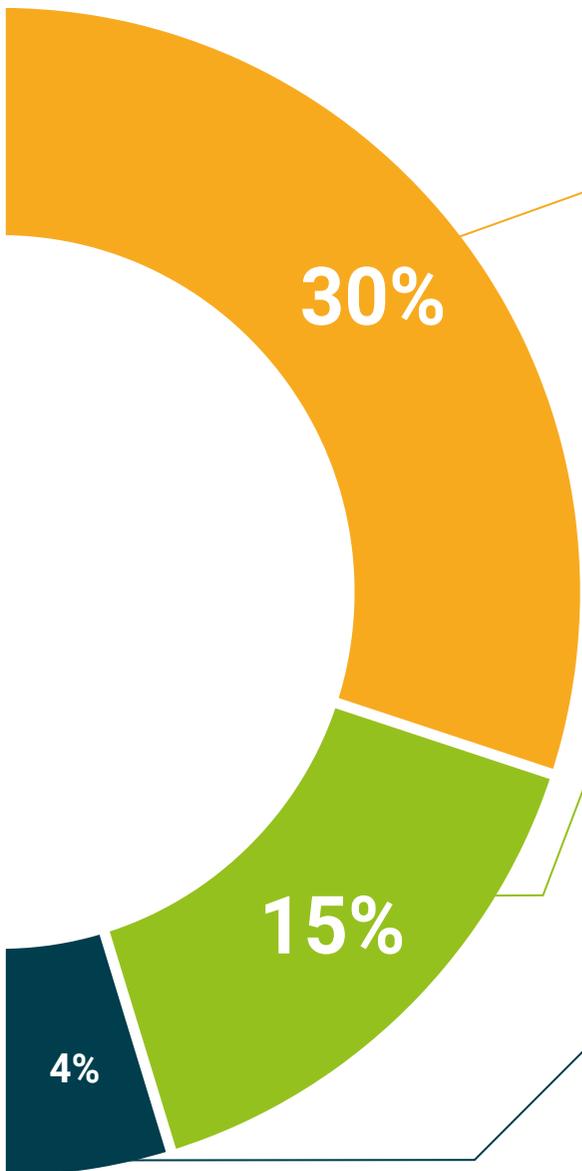
Sie werden Aktivitäten durchführen, um spezifische Managementfähigkeiten in jedem Fachbereich zu entwickeln. Praktiken und Dynamiken zum Erwerb und zur Entwicklung der Fähigkeiten und Fertigkeiten, die ein leitender Angestellter im Rahmen der Globalisierung, in der wir leben, entwickeln muss.



Weitere Lektüren

Aktuelle Artikel, Konsensdokumente und internationale Leitfäden, u.a. In der virtuellen Bibliothek von TECH haben die Studenten Zugang zu allem, was sie für ihre Ausbildung benötigen.





Fallstudien

Sie werden eine Auswahl der besten Fallstudien vervollständigen, die speziell für diese Qualifizierung ausgewählt wurden. Fälle, die von den besten Experten in Senior Management der internationalen Szene präsentiert, analysiert und betreut werden.



Interaktive Zusammenfassungen

Das TECH-Team präsentiert die Inhalte auf attraktive und dynamische Weise in multimedialen Pillen, die Audios, Videos, Bilder, Diagramme und konzeptionelle Karten enthalten, um das Wissen zu vertiefen.

Dieses einzigartige Bildungssystem für die Präsentation multimedialer Inhalte wurde von Microsoft als "europäische Erfolgsgeschichte" ausgezeichnet.



Prüfung und Nachprüfung

Die Kenntnisse der Studenten werden während des gesamten Programms regelmäßig durch Bewertungs- und Selbsteinschätzungsaktivitäten und -übungen beurteilt und neu bewertet, so dass die Studenten überprüfen können, wie sie ihre Ziele erreichen.



08

Profil unserer Studenten

Heutzutage arbeiten Fachleute, die sich auf den Wirtschaftssektor spezialisiert haben, für alle Arten von Unternehmen und Organisationen mit dem Ziel, deren Leistung, Effizienz und Rentabilität zu verbessern. Daher richtet sich dieses Programm an Hochschulabsolventen, Ingenieure und Architekten, die ihre Karriere in diesem Bereich bereits begonnen haben und die neuesten Entwicklungen und Markttrends vertiefen und beherrschen möchten.



“

Schätzen Sie sich selbst ein und beginnen Sie noch heute mit einem Programm, das Sie zum Erfolg in der Welt der Unternehmensberatung führen wird"

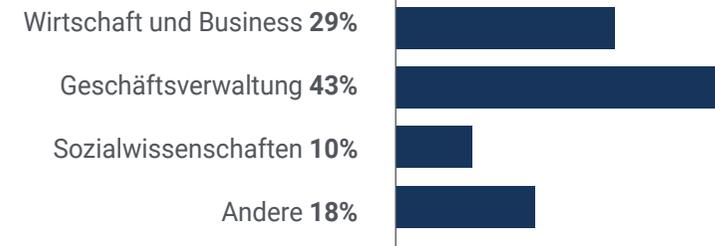
Durchschnittliches Alter

Zwischen **35** und **45** Jahren

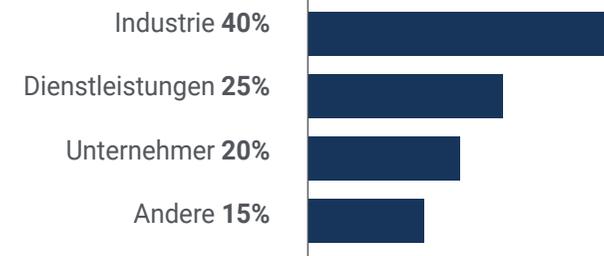
Jahre der Erfahrung



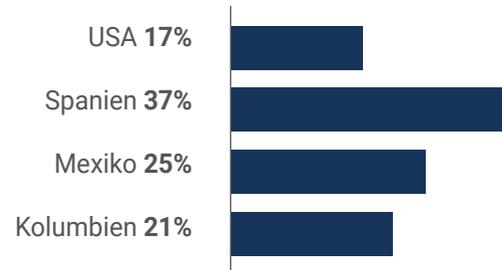
Ausbildung



Akademisches Profil



Geografische Verteilung



María Bastillos

CEO eines Beratungsunternehmens

"In meiner beruflichen Laufbahn kam der Zeitpunkt, an dem ich eine Veränderung brauchte. Dieses Projekt zu verwirklichen und mich ganz dem zu widmen, was meine größte Leidenschaft ist: Finanzen. Deshalb ist es mir mit diesem Programm gelungen, einen neuen Weg einzuschlagen und mein eigenes Unternehmen zu gründen, um andere zu unterstützen und eine Strategie zu finden, mit der sie wachsen können"

09

Kursleitung

Dieses Programm zeichnet sich durch die Qualität der Dozenten aus, die für die Durchführung jeder akademischen Sitzung verantwortlich sind. Sie sind hochkarätige Fachleute mit umfassender Erfahrung und einer soliden Erfolgsbilanz in der Geschäftswelt. Außerdem sind alle von ihnen berufstätig, so dass sie die geschäftliche Realität und den Bedarf an dieser Art von Dienstleistungen stets im Blick haben.





“

Die besten Experten der Unternehmensberatung bieten Ihnen ihre Erfahrung und ihren beruflichen Werdegang in einem Programm mit erstklassigen didaktischen und akademischen Inhalten an"

Internationaler Gastdirektor

Erin Werthman wurde von der Amerikanischen Gesellschaft für Öffentlichkeitsarbeit für ihre wissenschaftliche Verbreitung durch mehrere Webinare ausgezeichnet und ist eine angesehene Geschäftsfrau, die sich auf den Bereich Marketing und Kommunikation spezialisiert hat.

Sie hat für führende internationale Organisationen wie Collegis Education gearbeitet. Zu ihren wichtigsten Errungenschaften gehört die Entwicklung integrierter Technologie- und Betriebseffizienzlösungen, die die betrieblichen Aktivitäten von Institutionen erheblich optimiert haben. So hat sie beispielsweise ein Kundenportfolio von mehr als 15 Millionen Dollar verwaltet und dabei eine Bruttogewinnmarge von 58% erzielt. Außerdem hat sie eine kollaborative Arbeitsatmosphäre geschaffen, in der die Teams höchste Leistungen erbringen, um die Kundenzufriedenheit zu gewährleisten.

Darüber hinaus war sie für die Ausarbeitung mehrerer strategischer Unternehmenspläne in Krisensituationen verantwortlich. Damit hat sie zum hervorragenden Image des Unternehmens in der Gesellschaft beigetragen. Gleichzeitig hat sie durch die Vorwegnahme potenzieller Rückschläge, die sich aus ihrer Praxis ergeben, dafür gesorgt, dass die Unternehmen auch unter ungünstigen Bedingungen effektiv weiterarbeiten können. Außerdem hat sie proaktive und transparente Beziehungen zu den Medien geknüpft. Auf diese Weise konnte sie sowohl die Sichtbarkeit als auch den Ruf von Organisationen maximieren.

Darüber hinaus ist sie im Rahmen ihres Engagements für Spitzenleistungen eine regelmäßige Rednerin auf internationalen Konferenzen und Symposien. Dort gibt sie ihr ganzheitliches Wissen zu Themen wie soziale Verantwortung, Public Relations und Werbung weiter. Es ist erwähnenswert, dass ihre beruflichen Leistungen mehrfach mit Auszeichnungen belohnt wurden, wie z. B. dem Preis, den sie am Rasmussen College für ihre Führungsqualitäten, ihre entschlossene Haltung und die Verbesserung von Werbekampagnen erhielt.



Dott. Werthman, Erin

- Media Director und Associate Senior Partner bei Bain & Company, Minnesota, USA
Senior Managing Partner bei Collegis Education, Bloomington, Minnesota
- Direktorin für Medienstrategie und Markenentwicklung am Rasmussen College, Minneapolis
- Direktorin für Öffentlichkeitsarbeit und Entwicklung an der Fakultät für Medizin der Universität von Illinois
- Hochschulabschluss in Englisch - Rhetorisches professionelles Schreiben an der Universität von Illinois Urbana-Champaign
- MBA in Wirtschaft und Marketing an der Benedictine University, Illinois
- Zertifizierung Bain Sustainability in Action von Bain & Company
- Vorstandsmitglied des Beirats der Riverview Elementary School

“

Dank TECH werden Sie mit den besten Fachleuten der Welt lernen können.

Leitung



Hr. Pérez-Ayala, Luis Yusty

- ◆ Direktor für Finanz- und Managementkontrolle der Abteilung Ingenieurwesen, Infrastrukturen, Energie und Schifffahrt von SENER
- ◆ Professor für Finanzen im Masterstudiengang für Unternehmensberatung und Management an der Universidad Politécnica de Madrid (UPM)
- ◆ Technologieführer im Reise- und Gastgewerbe bei Accenture für Spanien, Portugal, Andorra und Israel
- ◆ Senior Manager bei Accenture, im Bereich Intelligent Finance
- ◆ Associate Director bei EY, im Bereich CFO Services - Financial Accounting Advisory Services
- ◆ Senior Manager bei KPMG, im Bereich Unternehmensberatung - Finanzfunktion
- ◆ Hochschulabschluss in Betriebswirtschaft und Management (UCLM)
- ◆ Hochschulabschluss in Wirtschaftswissenschaften (UCLM)
- ◆ Masterstudiengang in Revenue Management (Cornell University)
- ◆ Masterstudiengang in Sales (Sales Business School)
- ◆ Certificate programmes in Managementkontrolle, Finanzmanagement und Steuern
- ◆ Kurs in fortgeschrittener Buchhaltung (CEF - Centro de Estudios Financieros)

Professoren

Fr. Silva, Camila

- ♦ TA Partner Iberia bei Johnson & Johnson
- ♦ HR Senior Consultant – Ackermann International – Spanien
- ♦ Coaching & Mentoring – Fundação Getúlio Vargas – Brasilien
- ♦ Masterstudiengang in Recht und Philosophie - Universidad Complutense de Madrid - Spanien
- ♦ Rechtsanwältin - Pereira dos Santos Advogados - Brasilien
- ♦ Hochschulabschluss in Jura - Faculdade de Direito de Curitiba - Brasilien

Hr. Aguado - Muñoz Olmedilla, Álvaro

- ♦ Manager in der Abteilung für Lieferkette und Betrieb bei ACCENTURE
- ♦ SAP-Berater für den Bereich Supply Chain Management bei VIEWNEXT (an IBM Subsidiary)
- ♦ Mitarbeitender Dozent für Business Management Software (SAP Business One) an der Polytechnischen Universität von Madrid (UPM)
- ♦ Agraringenieur der Polytechnischen Universität von Madrid (UPM)
- ♦ Masterstudiengang in Lebensmitteltechnologie und -kontrolle am Zentrum für Höhere Studien der Landwirtschaftlichen Industrie (CESIF)

Hr. Sallés, José María

- ♦ Autor, Redner, Berater und Mentor
- ♦ Treuhänder der Mereze Stiftung
- ♦ Unternehmer im Hotelgewerbe
- ♦ Mitglied des Expertenausschusses für das Programm Ports 4.0 (Ports of Spain Tradetech Fun)
- ♦ Mitbegründer von Wtransnet, der ersten Online-Plattform für Logistik und Transport
- ♦ Diplom in Unternehmensführung und Verwaltung an der EADA-Barcelona

Hr. Safón, Pablo

- ♦ Senior Manager, Debt & Reestructuring von BDO
- ♦ Senior Manager für den Bereich Financial Function bei PwC Spanien
- ♦ Chief Financial Officer (CFO) und Investment Director bei Grupo Inversor Dadelos
- ♦ Berater im Bereich Financial Accounting Advisory Services bei EY Spanien
- ♦ Hochschulabschluss in Betriebswirtschaft und Management der Polytechnischen Universität von Valencia (UPV)
- ♦ *Executive MBA* der IE Business School
- ♦ Masterstudiengang in Finanz- und Versicherungsberatung von der Polytechnischen Universität Valencia (UPV)
- ♦ Postgraduiertenkurse und -programme in Unternehmensbewertung, Finanzmodellierung, *Corporate Finance*, M&A und *Private Equity* an verschiedenen Business Schools

Hr. de Sopeña Fernández, Ignacio

- ♦ Global Head of Business Consulting bei VASS, spezialisiert auf Leistungssteigerung und Transformation von Organisationen durch Strategie, Prozesse und Technologie
- ♦ Director Global Head of Business Consulting bei VASS
- ♦ Direktor und Professor des Finanzmoduls im Masterstudiengang Unternehmensberatung und Management an der Polytechnischen Universität von Madrid (UPM)
- ♦ Consulting Partner im Bereich CFO Services - Financial Accounting Advisory Services (FASS) bei EY
- ♦ Beratungsdirektor bei KPMG und bei Grant Thornton
- ♦ Hochschulabschluss in Wirtschaftswissenschaften und Betriebswirtschaft von CUNEF (Universidad Complutense de Madrid)
- ♦ PDD von der IESE Business School

Hr. Carabaño, Mario

- ♦ Partner, zuständig für den öffentlichen Sektor und die digitale Transformation bei Grant Thornton
- ♦ Experte für die Bereiche Innovation, digitale Transformation, öffentliche Finanzierung von F&E&I, Industrie 4.0, strategische Innovation und Innovationskultur
- ♦ Partner von Mentis a la Carta Spanien
- ♦ Co-Autor von "Das Geheimnis der Innovation" und internationaler Redner zu den Themen digitale Transformation (öffentlicher und privater Sektor), Innovation und öffentliche Finanzierung

Hr. Gavilanes Navarro, Alberto

- ♦ *Senior Manager* für digitale Transformation und Technologie in Kearney
- ♦ *Senior Manager* für digitale Transformation bei Accenture
- ♦ *Head of Digital Channels en Naturgy*
- ♦ Direktor für strategische Unternehmensprojekte bei Prosegur für den Geschäftsbereich Surveillance
- ♦ Hochschulabschluss in Computertechnik von der Universität Nebrija.
- ♦ Masterstudiengang in Beratung und Implementierung von Informationssystemen bei Deusto

Hr. Gallego Cañas, Alberto

- ♦ *Senior Manager* – Finanzfunktion bei PwC
- ♦ *Senior Finance Manager* – Grupo Editorial SM
- ♦ Hochschulabschluss in Wirtschaftswissenschaften an der Universität Complutense in Madrid
- ♦ MBA von der ESCP Business School (London)
- ♦ Fortgeschrittenes *Corporate Finance* Programm des IEB (Instituto de Estudios Bursátiles) in Madrid





Hr. Carreño Ocaña, Rubén

- ♦ *Director & Head of Corporate & Human Strategy* bei CBRE
- ♦ *Head of EMEA Portfolio & Location Network* bei CBRE
- ♦ *Chief Transformation Officer* bei KPMG
- ♦ *Senior Manager Risk Consulting* bei KPMG
- ♦ *Senior Manger Strategy & Operations* bei KPMG
- ♦ *Manager Infrastruktur, Transport, Regierung & Gesundheitswesen* bei Accenture für EMEA
- ♦ *Wirtschaftsingenieur (UC3M)*

Hr. Lara Oria, Enrique

- ♦ *Direktor für Transformation, Innovation und Digitales* bei *Axis Corporate*
- ♦ *Partner, verantwortlich für den Bereich Strategie- und Management Consulting* bei KPMG Colombia
- ♦ *Frühere Erfahrungen in der Unternehmensberatung* bei KPMG, IBM *Global Business Services* und *Accenture*

Hr. Hernando, Javier

- ♦ *Partner Finanzfunktion und Leiter der Abteilung Corporate Treasury* bei PwC
- ♦ *Finanzprüfer* bei EY Madrid und Dublin
- ♦ *Außerordentlicher Professor* an der IE *University*
- ♦ *Mitverfasser des Buches " Der Würfel des Leaders"*

10

Auswirkung auf Ihre Karriere

Alle Unternehmen müssen sich an die von Gesellschaften, Regierungen, Technologien usw. auferlegten Veränderungen anpassen. Jeder Tag ist eine Herausforderung. Deshalb ist es wichtig, über Fachleute zu verfügen, die solche Situationen kennen und so schnell wie möglich erkennen, um sie zu ihrem Vorteil zu nutzen und die Ergebnisse eines jeden Unternehmens positiv zu beeinflussen.



“

Jetzt ist nicht die Zeit zu zögern. In TECH finden Sie den inhaltlichen Plan, den Sie brauchen, um Ihre Karriere voranzutreiben"

Sind Sie bereit, den Sprung zu wagen? Es erwartet Sie eine hervorragende berufliche Weiterentwicklung

Der Executive Master in Unternehmensberatung an der TECH ist ein intensives Programm, das die Studenten darauf vorbereitet, Herausforderungen und Geschäftsentscheidungen im Unternehmens- und Geschäftsumfeld zu treffen. Das Hauptziel ist es, Ihre persönliche und berufliche Entwicklung zu fördern. Ihnen zum Erfolg zu verhelfen.

Es gibt keinen besseren Zeitpunkt für eine Veränderung als jetzt, denn die Unternehmen werden nach Abschluss dieses Programms sofort Ihre Dienste in Anspruch nehmen.

Wenn Sie Ihren Beruf positiv verändern wollen, dann wird Ihnen der Executive Master in Unternehmensberatung helfen, dies zu erreichen.

Zeitpunkt des Wandels



Art des Wandels



Verbesserung der Gehälter

Der Abschluss dieses Programms führt zu einer Gehaltserhöhung von mehr als **25%** für unsere Auszubildenden



11

Vorteile für ihr Unternehmen

Dieser Executive Master in Unternehmensberatung wird die berufliche Karriere aller Studenten verbessern, die sich in diesem Sektor selbständig machen wollen. Dazu erhalten sie das aktuellste Wissen in diesem Bereich, das von renommierten Experten vermittelt wird. So können sie sich auf internationaler Ebene hervorheben und zum Erfolg eines jeden Unternehmens beitragen, das sich ihrem Kundenportfolio anschließt.



“

In dieser neuen Ära finden Sie ausgezeichnete Möglichkeiten, sich als Experte für Unternehmensberatung weiterzuentwickeln und zu spezialisieren"

Die Entwicklung und Bindung von Talenten in Unternehmen ist die beste langfristige Investition.

01

Wachsendes Talent und intellektuelles Kapital

Der Fachmann bringt neue Konzepte, Strategien und Perspektiven in das Unternehmen ein, die relevante Veränderungen in der Organisation bewirken können.

02

Bindung von Führungskräften mit hohem Potenzial und Vermeidung der Abwanderung von Fachkräften

Dieses Programm stärkt die Verbindung zwischen dem Unternehmen und den Fachkräften und eröffnet neue Wege für die berufliche Entwicklung innerhalb des Unternehmens.

03

Aufbau von Akteuren des Wandels

Sie werden in der Lage sein, in unsicheren und krisenhaften Zeiten Entscheidungen zu treffen und der Organisation zu helfen, Hindernisse zu überwinden.

04

Verbesserte Möglichkeiten zur internationalen Expansion

Dank dieses Programms wird das Unternehmen mit den wichtigsten Märkten der Weltwirtschaft in Kontakt kommen.



05

Entwicklung Ihrer eigenen Projekte

Der Fachmann kann an einem realen Projekt arbeiten oder neue Projekte im Bereich der Forschung und Entwicklung oder der Geschäftsentwicklung Ihres Unternehmens entwickeln.

06

Gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit

Dieser private Masterstudiengang wird ihre Fachkräfte mit den Fähigkeiten ausstatten, neue Herausforderungen anzunehmen und so die Organisation zu stärken.

12

Qualifizierung

Der Executive Master in Unternehmensberatung garantiert neben der strengsten und aktuellsten Ausbildung auch den Zugang zu einem von der TECH Technologischen Universität ausgestellten Diplom.



“

*Schließen Sie dieses Programm
erfolgreich ab und erhalten Sie Ihren
Universitätsabschluss ohne lästige
Reisen oder Formalitäten"*

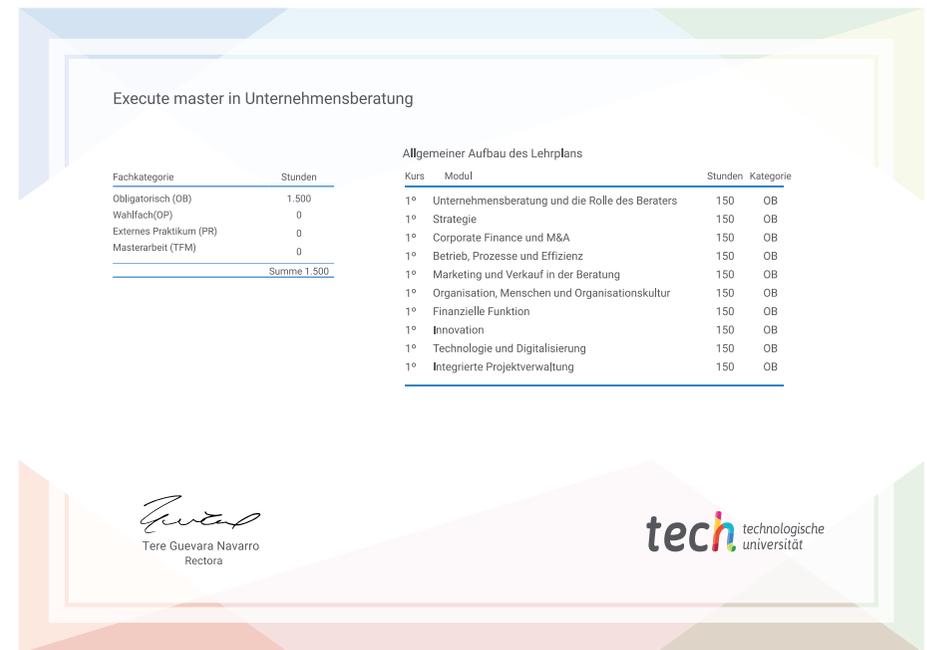
Dieser **Executive Master in Unternehmensberatung** enthält das vollständigste und aktuellste Programm auf dem Markt.

Sobald der Student die Prüfungen bestanden hat, erhält er/sie per Post* mit Empfangsbestätigung das entsprechende Diplom, ausgestellt von der **TECH Technologischen Universität**.

Das von **TECH Technologische Universität** ausgestellte Diplom drückt die erworbene Qualifikation aus und entspricht den Anforderungen, die in der Regel von Stellenbörsen, Auswahlprüfungen und Berufsbildungsausschüssen verlangt werden.

Titel: **Executive Master in Unternehmensberatung**

Anzahl der offiziellen Arbeitsstunden: **1.500 Std.**



*Haager Apostille. Für den Fall, dass der Student die Haager Apostille für sein Papierdiplom beantragt, wird TECH EDUCATION die notwendigen Vorkehrungen treffen, um diese gegen eine zusätzliche Gebühr zu beschaffen.



Executive Master Unternehmensberatung

- » Modalität: online
- » Dauer: 12 Monate
- » Qualifizierung: TECH Technologische Universität
- » Aufwand: 16 Std./Woche
- » Zeitplan: in Ihrem eigenen Tempo
- » Prüfungen: online

Executive Master

Unternehmensberatung

