



## SEMINAR

# Positionierung und Profilierung – sich abheben vom Schnitt

In der Alltagshektik des mittelständischen Einzelhandels bleibt häufig wenig Zeit für strategisches Denken. Gerade in Zeiten stagnierender Umsätze und starken Verdrängungswettbewerbs ist jedoch eine klare strategische Positionierung im regionalen Markt zwingend notwendig. Die Teilnehmer lernen anhand von Best-Practice-Beispielen aus verschiedenen Branchen, wie sich andere Unternehmen erfolgreich am Markt positioniert haben.

Mittels eines übersichtlich und klar strukturierten strategischen Entwicklungsmodells wird systematisch das eigene Ist-Profil erarbeitet und aus der Positionierung das Soll-Profil abgeleitet. Aus dem Abgleich zwischen Ist- und Soll-Zustand ergeben sich unter Berücksichtigung von Prioritäten Handlungsfelder, die in einen zeitlich fixierten Projektplan münden. Nach dem Seminar sind die Teilnehmer in der Lage, mit der vorgestellten Methode an der begonnenen strategischen Zielsetzung selbstständig weiterzuarbeiten.

### SEMINARLEITUNG

Gunter Ehe

### TERMIN

29. Februar – 02. März 2012  
(3 Tage)

### ORT

Steigenberger Hotel  
Der Sonnenhof,  
Bad Wörishofen

### MAX. 12 TEILNEHMER

Seminarbeitrag  
pro Teilnehmer für die  
Verpflegung: 51,36 Euro

Zur Verwendung von elektronischen Checklisten ist ein eigener Laptop mit MS-Excel von Vorteil.

### PROGRAMM

- Strategische Bestandsaufnahme unter Anleitung mittels Checklisten (Ist-Profil)
- Vorstellung von Best-Practice-Beispielen mit erfolgreicher strategischer Positionierung
- Erarbeitung einer beispielhaften strategischen Positionierung, Ableitung eines Soll-Profiles hieraus
- Abgleich zwischen Ist-Situation und Soll-Profil – Priorisierung von Handlungsfeldern
- Erarbeitung eines Projektplans mit zeitlicher Fixierung