



# **Executive** Workshops

Weiterführendes Wissen praxisrelevant aufbereitet für Studierende und Alumni der SMBS

Studienjahr 2022





- Wissensvermittlung in kompakten Workshops
- in Kleingruppen und Präsenz
- Vertiefung spezieller Themen
- Abschlusszertifikat der SMBS

# **Details & Termine**

# **Erfolgreiche Business Transformation mit SAP S/4HANA**

Referenten: Ariane Hager & Thomas Brugger

• **Datum**: 22.01.2022, 09-18:00 Uhr

• **Dauer**: 1 Tag

Ort: SMBS Salzburg





**Thomas Brugger** ist Change Management und Programm Management Experte bei der mgm consulting partners austria GmbH. Gemeinsam mit seiner Kollegin vom Münchner Standort der mgm, **Ariane Hager**, Change Management und Kommunikations-Expertin, geben sie ihre Insights zum Spezialthema "**Business Transformation mit SAP S/4HANA"** weiter.

Dabei nehmen sie Bezug zu Praxiserfahrungen und legen dar, warum die Einführung von SAP S/4HANA nicht nur ein ERP Projekt sondern in erster Linie ein erfolgsrelevantes Business Projekt ist. Damit geht ein maßgeblicher Eingriff in die Prozesslandschaft einher, verknüpft mit dem Eintritt in eine völlig neue Arbeitswelt mit vielfältigen strategischen Chancen für Mitarbeiter und die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens im digitalen Zeitalter.

# Transformation und Restrukturierung – succes or failure Was macht den Unterschied?

Referent: Dietmar Welslau

Datum: 25. & 26.03.2022, 09-18:00 Uhr

Dauer: 2 TageOrt: SMBS Salzburg



**Dietmar Welslau** verfügt als langjähriger Chief Human Resources Officer und Senior Vice President Human Resources Management eines global agierenden DAX-Unternehmens über breite und tiefe Erfahrungen im Themenfeld.

Viele **Transformationen und Restrukturierungen** scheitern oder zeigen in der Praxis nicht die gewünschten Erfolge. Was sind typische Gründe für den Gap zwischen Plan und Realität und was können wir daraus lernen, um zukünftige Veränderungsprozesse wirkungsvoller zu machen und deren Ergebnisse nachhaltig zu sichern?

Es werden anhand des typischen Lebenszyklus einer Transformation oder Restrukturierung auf Basis praktischer Lebenssachverhalte und Echtfällen Erfolgskriterien und Schlüsselfaktoren diskutiert und do's and dont's entlang der Wertschöpfungskette besprochen. Dies mit dem Anspruch, zukünftige Veränderungen besser und wirkungsvoller zu gestalten.

# Built-to-sell Unternehmensaufbau für den optimalen Exit powered by Intellectual Assets

Referent: Jürgen GranerDatum: tba 09-18:00 Uhr

• Dauer: 1 Tag

Ort: SMBS Salzburg



**Jürgen Graner**, CEO Globalator (USA - UK - Österreich), verfügt über mehr als 30 Jahre Erfahrung im internationalen Management von Unternehmen, Abteilungen und Projekten in Europa, Nordamerika und Asien. Er hat erfolgreich Expansionen, Sanierungen, Lizenzierungen, Akquisitionen und Unternehmensverkäufe als CEO, Executive Manager und Berater zum Abschluss gebracht.

Es ist ein häufiges Missverständnis unter Firmeninhabern, dass ein Unternehmensverkauf (auch Exit genannt) ein kurzfristiger Prozess ist, bei dem ein Käufer gesucht und das Unternehmen verkauft wird. Um einen **optimalen Exit** zu erreichen benötigt es einen **strukturierten Prozess**, der idealerweise viele Jahre vor einem Verkauf Teil der Strategie eines Unternehmens ist. Haupthemen im Workshop: Build-to-Sell vs. Build-to-Grow Strategie, Anatomie eines erfolgreichen Build-to-Sell Prozesses, Strategische Transaktionen um den Verkaufswert zu steigern, Bedeutung von Intellectual Assets für den Verkaufswert, warum der Verkaufspreis nicht gleich der Auszahlungsbetrag ist.

# Maximaler Erfolg durch perfektes Selbstmanagement

Referent: Dr. Markus GriesbeckDatum: 23.09.2022, 09-13:00 Uhr

Dauer: ½ TagOrt: SMBS Salzburg



Wer erfolgreich sein will, braucht als Grundlage – privat wie beruflich – ein klug durchdachtes und **perfekt funktionierendes Selbst-management**. In diesem Workshop wird systematisch alles Notwendige und Hinreichende für ein erfolgreiches Selbstmanagement erarbeitet. Aus der Praxis für die Praxis und zigfach erprobt und getestet.



Referent: Matthias Theiner

**Datum**: 21. & 22.10.2022, 09-18:00 Uhr

Dauer: 2 TageOrt: SMBS Salzburg

**Matthias Theiner**, Geschäftsführer MOT-Consulting, ist Unternehmensberater mit langjähriger Erfahrung in Strategieentwicklung, Innovationsmanagement und Vertriebssteuerung.

In diesem Workshop geht es um den rhetorischen und **praktischen Umgang mit "Killersätzen"** aus dem Unternehmensalltag. Mit einem fundierten theoretischen Unterbau soll mithilfe von teilnehmer-generierten Killersätzen und der Ab-Arbeitung der in den Sätzen implizierten Fragestellungen das Verständnis für taktisches Verhandeln gestärkt werden. Den theoretischen Unterbau bildet dabei, neben 20 Jahren Erfahrung in strategischer Verhandlungsführung, die Harvard-Methode des Verhandelns.

# **Business Innovation Doing!**

Referent: Mario Sepp

• Datum: 09. & 10.12.2022, 09-18:00 Uhr

Dauer: 2 TageOrt: SMBS Salzburg

Mario Sepp, MBA ist Gründer der Firma Gastspiel. 20 Jahre Erfahrung aus dem hochkompetitiven Dienstleistungsbereich und seine Leidenschaft für das Verständnis der unterschiedlichen Mitarbeiter- & Kundenbedürfnisse prägen seinen pragmatischen Beratungsansatz.

In einem kompakten Design Sprint arbeiten Sie in diesem 2-Tages-Executive-Workshop, co-kreativ, in Kleingruppen aus dem Teilnehmerkreis, an der (Weiter-)Entwicklung innovativer und **kundenzentrierter Produkte**, **Dienstleistungen oder Serviceangebote** mittels praxisorientierter Design Thinking Methoden. Von neuen Perspektiven bis hin zu konkreten nächsten Schritten, Handlungsansätzen, Produktprototypen oder Service Solutions.







#### Preise Studierende und Alumni:

2 Tage: € 690,1 Tag: € 490,½ Tag: € 390,-

#### Preise externe Teilnehmer:

2 Tage: € 890.1 Tag: € 590.½ Tag: € 490.-

#### **Anmeldefrist**:

bis zu 3 Wochen vor Veranstaltungsbeginn

# Gruppengröße:

6-18 Teilnehmer

#### Format:

Präsenzveranstaltung

# Unterrichtssprache:

Deutsch

#### Abschluss:

Teilnahme-Zertifikat der SMBS

### **Information und Kontakt:**

SMBS-University of Salzburg Business School, GmbH Sigmund-Haffner-Gasse 18, 5020 Salzburg www.smbs.at

# Mag. Sandra Wöß

Leitung Studienberatung und Marketing + 43 (0) 676/ 88 2222 20 executive@smbs.at



