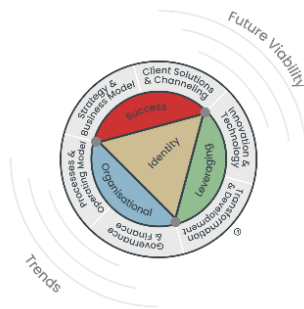




Client Value Success

Wertsteigerung Ihrer Organisation durch wirk-
same **Kundenlösungen** auf Basis klarer **Strate-
gien** und tragfähiger **Geschäftsmodelle**. **Sales
Success** entsteht durch Verzahnung von Agen-
tic Marketing, konsistentem Branding und
passgenauer Kundenansprache entlang der
Customer Touchpoints.



Strategie...

entlang der Kerntreiber ausrichten

Geschäftsmodelle...

mit Substanz & modular gestalten

Kundenlösungen...

markt- und skalierbar ausgestalten

Marketing und Vertrieb...

KI-basiert & kundenzentriert steuern

Zertifikat Thema	Fachausweis Themenbereich	Fachdiplom (CAS) Fachbereich	Experte (DAS) Expertise	Master Steuerung		
Trendanalyse	Strategy	Strategy & Business Model	Client Value Shaping	Future Viability Management besteht aus Expertendiplom + CAS nach Wahl + Masterarbeit		
Strategische Entscheidungsfindung						
Dynamische Strategieumsetzung						
Kundenzentrierte Geschäftsmodelle	Business Model	Strategy & Business Model				
Verzahnte Wert- schöpfungssysteme						
Skalierbare Erlösmodelle						
Markt- und Kunden- analyse	Client Solutions	Client Solutions & Channeling				
Kundenzentrierte Lösungsentwicklung						
Skalierung von Kundenlösungen						
AI-centric Marketing & Brand Management	Channeling	Client Solutions & Channeling				
Wirksames Sales- & Revenue Management						
Customer Experience Management						

Sie können...	Dies bewirkt...	Methodik und Organisation
... Strategien mit Biss entwickeln ... Geschäftsmodelle entwickeln ... Kundenlösungen entwickeln ... Channeling AI-basiert steuern	... klare Leitplanken für Organisation ...effektive Bausteine für den Erfolg ... Kundenbegeisterung & -treue ... effektive Ausrichtung Aktivitäten	- Vom Wissen zum Tun zum Können Inhouse (B2B)/Open Enrollment Modularisierung nach Bedarf On-/Offline-Mix nach Belieben

Academic Director



Prof. Dr. Bernhard Koye



Transferpartner



Welf Hamer