Digital Business Consulting

Digitale Geschäftsmodelle · Anbieter: IU Akademie IU Internationale Hochschule

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: auf Anfrage

Förderfähig über: Bildungsgutschein

AZAV-zertifizierter Bildungsträger — Förderung durch die Agentur für Arbeit möglich

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Self-Paced
Dauer	4 Monate in Vollzeit oder 8 Monate in Teilzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet alle 14 Tage
Vorkenntnisse	Keine Vorerfahrung
Abschluss	Zeugnis auf Hochschulniveau
Inklusive	Berufscoaching, Notebook / Tablet (geliehen)

Bildungsträger & Kontakt

IU Akademie IU Internationale Hochschule
Juri-Gagarin-Ring 152, 99084 Erfurt
Telefon: 030 22027283
E-Mail: weiterbildung@iu-akademie.de
Web: https://www.iu-akademie.de

Kurs online ansehen

01 Kursbeschreibung

Soll ein Unternehmen investieren, um wirtschaftlich erfolgreicher zu sein? Wie kann die Entwicklung eines neuen Geschäftsfelds in der Praxis umgesetzt werden? Oder: Welche Unternehmensprozesse müssen verbessert werden, damit ein Betrieb mehr Gewinne einfährt? Diese und andere Fragen klärst Du, wenn ein Unternehmen der freien Wirtschaft oder eine öffentliche Institution Dich als Digital Business Consulting engagiert. Du kannst Dich schnell und kompetent in thematisch hochspezifische Bereiche einarbeiten? Und liebst die Herausforderung? Dann kann‘s los gehen. Mit Deiner Online-Weiterbildung Digital Business Consulting. Ohne gute Kenntnisse in BWL geht in der Unternehmensberatung nichts. Deswegen verschaffst Du Dir zuerst einen Überblick über die unterschiedlichen Funktionsbereiche eines Betriebs. Und somit ein Grundverständnis zu den grundsätzlichen Fragen des Wirtschaftens. Im zweiten Step erarbeitest Du Dir die Grundlagen unterschiedlicher Dienstleistungsprodukte. Du lernst, Servicekonzepte bzw. Geschäftsmodelle in der Dienstleistungsindustrie zu analysieren, zu bewerten und anzuwenden. Darauf aufbauend gehst Du an Dein eigentliches Kerngeschäft: das Consulting. Du analysierst und bewertest spezifische Unternehmens- und Marktsituationen mithilfe moderner Managementkonzepte. Anhand dieser Analysen optimierst Du Unternehmensstrategien, -strukturen und -prozesse. Am Ende Deiner Online-Weiterbildung weißt Du, wie Du Beratungsprojekte planst, implementierst und kontrollierst.

02 Lehrplan & Module

1. BWL I

Der Kurs BWL I setzt sich mit den Grundlagen und Grundbegriffen der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre auseinander. Er vermittelt den Studierenden einen Überblick über die unterschiedlichen Funktionsbereiche eines Betriebs und schafft damit ein Grundverständnis zu den grundsätzlichen Fragen des Wirtschaftens in Unternehmen. Mit dem erfolgreichen Abschluss des Kurses verfügen die Studierenden über das Basiswissen, um darauf aufbauend das betriebswirtschaftliche Spezialwissen im weiteren Verlauf des Studiums zu erwerben.
Kursinhalte
Grundelemente der BWL Definition und Bereiche der BWL
Sektoren der Wirtschaft
Anforderungen an Unternehmen
Unternehmen als Systeme
Wirtschaften als Erkenntnisgegenstand der BWL Der Mensch als Wirtschaftssubjekt
Bedürfnisse, Bedarf, Nachfrage
Prinzipien und Ziele wirtschaftlichen Handelns
Unternehmerisches Handeln Unternehmensziele
Entscheidungsprozess
Konstitutive Entscheidungen Standort
Rechtsformen am Beispiel Deutschlands
Organisation Begriffsdefinitionen und organisatorische Elemente
Organisatorische Strukturmodelle
Fakten zum Modul: Niveau: Bachelor · Unterrichtssprache: Deutsch · 5 ECTS-Punkte · Modulprüfung: Examen, 45 Minuten

2. BWL II

Der Kurs BWL II baut auf den mit dem Kurs BWL I gesetzten Grundlagen und Grundbegriffen der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre auf. Er vermittelt den Studierenden einen vertiefenden Einblick in den güterwirtschaftlichen Leistungsprozess, wobei Aspekte der betriebswirtschaftlichen Teilfunktionen Beschaffung, Produktion, Absatz sowie Personalmanagement und -führung behandelt werden. Mit dem erfolgreichen Abschluss des Kurses verfügen die Studierenden über das Detailwissen, um darauf aufbauend Kurse zu betriebswirtschaftlichen Spezialfragen sowie Funktions- und Branchenvertiefungen zu studieren.
Kursinhalte
Der betriebliche Wertschöpfungsprozess Betriebliche Prozesse und Wertschöpfung
Wertschöpfungskette
Beschaffung Operative Beschaffung
Strategische Beschaffung
Lagerhaltung
Produktion Grundlagen der Produktionswirtschaft
Produktionsverfahren und Kundenintegration
Absatz Absatz- und Marktbearbeitungsstrategien
Marketinginstrumente
Personalmanagement und -führung Personalmanagement
Personalführung und Motivation
Wissensmanagement
Fakten zum Modul: Niveau: Bachelor · Unterrichtssprache: Deutsch · 5 ECTS-Punkte · Modulprüfung: Examen, 45 Minuten

3. Digitale Business-Modelle

Die digitale Wirtschaft zeichnet sich durch eine enorme Dynamik und Geschwindigkeit aus. Die rasante Digitalisierung vieler Lebensbereiche hat zur Entstehung einer Informationsgesellschaft geführt, in der Online-Geschäfte seit Beginn des 21. Jahrhunderts immer mehr an Bedeutung gewonnen haben. Dies hat dazu geführt, dass das Management digitaler Geschäftsmodelle durch den zunehmenden Wettbewerb und die Verkürzung der Innovationszyklen immer komplexer und schwieriger geworden ist. Das Geschäftsmodellkonzept hat sich dabei in den letzten Jahren in der Unternehmenspraxis als ein beliebtes Werkzeug etabliert, um diese Komplexitäten erfolgreich zu analysieren und zu managen. Trotz der hohen praktischen Relevanz des Geschäftsmodellmanagements im digitalen Bereich beziehen sich die konzeptionellen Grundlagen in der Literatur überwiegend auf ein traditionelles Geschäftsmodellverständnis. Der Kurs bietet den Studierenden einen detaillierten Überblick über das Geschäftsmodellkonzept in der digitalen Welt und stellt moderne, digitale Geschäftsmodellansätze und -werkzeuge in den Mittelpunkt. Er vermittelt die notwendigen Fähigkeiten, um erfolgreiche digitale Geschäftsmodelle zu entwickeln und umzusetzen. Im Rahmen des Kurses werden die Grundlagen digitaler Geschäftsmodelle sowie die damit verbundenen Erfolgsfaktoren behandelt. Darüber hinaus werden Trends und Technologien erläutert, die die Entstehung digitaler Geschäftsmodelle ermöglichen. Außerdem erhalten die Studierenden einen Einblick in verschiedene Tools und Frameworks, die eine hilfreiche Unterstützung bei der Gestaltung digitaler Geschäftsmodelle darstellen. In diesem Zusammenhang werden auch digitale Geschäftsmodellmuster und Plattformgeschäftsmodelle näher betrachtet. Schließlich behandelt der Kurs auch Aspekte des Designs und Managements digitaler Geschäftsmodelle. Es wird gezeigt, wie innovative Geschäftsmodelle für das digitale Zeitalter entwickelt und umgesetzt werden. Die Kursteilnehmer:innen erhalten die notwendigen Kenntnisse und Fähigkeiten, um in einer sich schnell verändernden digitalen Welt erfolgreich zu agieren.
Kursinhalte
Digitale Geschäftsmodelle: Grundlagen und Begriffswelt Herkunft und Evolution des Geschäftsmodellbegriffs
Strömungen und Trends in der Geschäftsmodellforschung
Arten und Definitionen digitaler Geschäftsmodelle
Erfolgsfaktoren für digitale Geschäftsmodelle
Ebenen und Ziele digitaler Geschäftsmodelle
Trends und Technologien als Enabler für digitale Geschäftsmodelle Plattformökonomie
Internet of Things (IoT)
Cloud Computing
Big Data und Data Science
Künstliche Intelligenz (KI)
Tools und Frameworks für digitale Geschäftsmodelle Business Model Canvas nach Osterwalder und Pigneur
St. Galler Business Model Navigator von Gassmann et al.
Geschäftsmodellraster nach Schallmo
Digital Value Creation Framework nach Hoffmeister
4C-Net Business Model und 4S-Net Business Model nach Wirtz
Digitale Geschäftsmodellmuster Warum digitale Geschäftsmodellmuster wichtig sind
Long Tail
Freemium
Zwei- und mehrseitige Märkte
Subscription und Flatrate
Digitale Plattform-Geschäftsmodelle Von der Pipeline zur digitalen Plattform
Grundlegende Plattformfunktionalitäten und Systematisierungsansätze
Direkte und indirekte Netzwerkeffekte
Frameworks zur Modellierung
Herausforderungen und Erfolgsfaktoren bei Entwicklung und Implementierung
Design und Management digitaler Geschäftsmodelle Digitale Geschäftsmodelle als Innovationstreiber
Bedeutung des Business Plans im Kontext digitaler Geschäftsmodelle
Firmenpositionierung von digitalen Geschäftsmodellen
Management digitaler Geschäftsmodelle
Fallbeispiele im Business-to-Consumer- und Business-to-Business-Markt
Fakten zum Modul: Niveau: Bachelor · Unterrichtssprache: Deutsch · 5 ECTS-Punkte · Modulprüfung: Klausur, 90 Minuten

4. Business Consulting I

Die Unternehmensberatung ist eine professionelle Dienstleistung, deren gesamtwirtschaftliche Bedeutung zunehmend ansteigt. Unternehmensberater bieten professionelle Beratungsdienstleistungen für auftraggebende Unternehmen an. Dies setzt die Fähigkeit voraus, spezifische Unternehmens- und Marktsituationen mithilfe moderner Managementkonzepte analysieren und bewerten zu können. Auf Basis ihrer Analysen sprechen Unternehmensberater Empfehlungen zur Optimierung von Unternehmensstrategien, -strukturen und -prozessen aus und begleiten diese – soweit gewünscht – in der Implementierung und Umsetzung.
Um die verschiedenen Funktionen und Aufgaben der Unternehmensberatung erfolgreich zu erfüllen, benötigen Unternehmensberater ein differenziertes Profil aus fachlich-methodischen und persönlich-sozialen Kompetenzen. Im Mittelpunkt fachlicher Kompetenzen stehen die Grund- und Spezialkenntnisse in der Beratung und der Betriebswirtschaftslehre. Sie umfassen u. a. analytische Kompetenzen zum Verständnis von Unternehmens- und Marktsituationen sowie die Fähigkeit zur Planung, Implementierung und Kontrolle von Beratungsprojekten. Die Entwicklung persönlicher und sozialer Kompetenzen zielt auf die Klienten-Zentrierung der Studierenden i. S. der Fähigkeit, sich auf die individuellen Beratungsbedürfnisse von Klienten einstellen zu können.
Kursinhalte
Einführung in die Unternehmensberatung Business Consulting – Management Consulting – Unternehmensberatung
Unternehmensberatung als Gegenstand der Wissenschaft
Formen und Funktionen der Unternehmensberatung Erscheinungsformen der Unternehmensberatung
Funktionen der Unternehmensberatung
Inhouse Consulting
Der Markt für Unternehmensberatung Daten, Strukturen und Trends
Beratungsunternehmen in Deutschland
Geschichte, Pioniere und Konzepte Geschichte der Unternehmensberatung
Konzepte der Unternehmensberatung
Beratungsfelder Strategieberatung
Organisations- und Transformationsberatung
IT-Beratung
Personalberatung/HR-Beratung
Fakten zum Modul: Niveau: Bachelor · Unterrichtssprache: Deutsch · 5 ECTS-Punkte · Modulprüfung: Examen, 90 Minuten

5. Business Consulting II

Unternehmensberater bieten professionelle Beratungsdienstleistungen für auftraggebende Unternehmen an. Gegenstand der Unternehmensberatung ist demnach die Akquisition, Planung und Durchführung von Unternehmensberatungsprojekten. Der Inhalt dieser Beratungsprojekte ist vielfältig und kann je nach Aufgabenstellung Aspekte der strategischen Unternehmensführung, Herausforderungen im Bereich der Finanzierung und Kostensenkung, die Einführung neuer Technologien, Arbeitsmethoden und Systeme, interne Kommunikation, Umstrukturierungen, Fusionen/Übernahmen oder Auslagerungen von Unternehmen bzw. einzelner Unternehmensbereiche umfassen.
Beratungsprojekte und Beratungsprozesse sind durch wiederkehrende Elemente gekennzeichnet, deren Verständnis und Anwendung den Erfolg einer Beratungsleistung maßgeblich beeinflusst. Die Kompetenz und Qualität von Auftragsakquisition und Projektmanagement wird durch das Management der Beratungsunternehmung selbst bestimmt. Je nach Beratungsphilosophie, Beratungskonzept, Beratungsorganisation und Leistungsvermarktung stellt sich in Berater-Klienten-Beziehungen Erfolg oder Misserfolg ein.
Eine Teilnahme am Kurs setzt den erfolgreichen Abschluss des Kurses Business Consulting I voraus.
Kursinhalte
Das Geschäftsmodell der Unternehmensberatung Die Unternehmensberatung als Professional Service Firm
Das Wertschöpfungsmodell der Unternehmensberatung
Das Marktumfeld der Beratungsfirma
Das Management der Unternehmensberatung Handlungs- und Entscheidungsfelder für das Management der Unternehmensberatung
Normative und strategische Handlungs- und Entscheidungsfelder
Personal- und HR-Management im Beratungsunternehmen
Vermarktung von Beratungsdienstleistungen Besonderheiten des Dienstleistungsmarketings
Strategisches Beratungs-Marketing
Operatives Dienstleistungsmarketing von Unternehmensberatungen
Beziehungsmarketing von Beratungsunternehmen
Beraterhaftung, Vertragsgestaltung und Berufsrecht Beraterhaftung
Vertragsgestaltung
Rechtsfragen der Berufsausübung
Das Beratungsprojekt Voraussetzungen
Einstellungen und Techniken
Beratungsphase
Fakten zum Modul: Niveau: Bachelor · Unterrichtssprache: Deutsch · 5 ECTS-Punkte · Modulprüfung: Examen, 90 Minuten

03 Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: Zeugnis auf Hochschulniveau

04 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Keine Vorerfahrung

Zulassungsvoraussetzung: gute Deutschkenntnisse auf B2-Niveau.

Die Weiterbildung ist auf dem inhaltlichen Niveau eines Bachelor Studiengangs. Eine Weiterbildung auf Bachelor-Niveau vermittelt grundlegende Kenntnisse und Fähigkeiten in einem bestimmten Fachbereich.

Technische Voraussetzungen

Laptop mit Internetzugang.

05 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Arbeitssuchende
- Fachkräfte

Mögliche Berufsbilder: Unternehmensberater, Digital Transformation Consultant, Consultant

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

IU Akademie IU Internationale Hochschule · Juri-Gagarin-Ring 152, 99084 Erfurt
030 22027283 · weiterbildung@iu-akademie.de · https://www.iu-akademie.de

Online ansehen