

[E-BOOK] Das neue 1 1 der Erfolgsstrategie: EKS - Erfolg durch Spezialisierung

Das neue 1 1 der Erfolgsstrategie: EKS - Erfolg durch Spezialisierung

Von Kerstin Friedrich, Lothar J Seiwert, Edgar K Geffroy
ePub | *DOC | audiobook | ebooks | Download PDF



 Download

 Read Online

Produktinformation -Verkaufsrank: #36441 in BcherMarke: GabalVerffentlicht am: 2006Anzahl der Produkte: 1Abmessungen: 8.50 x .59b x 6.06l, Einband: Gebundene Ausgabe120 Seiten | File size: 32.Mb

Von Kerstin Friedrich, Lothar J Seiwert, Edgar K Geffroy : Das neue 1 1 der Erfolgsstrategie: EKS - Erfolg durch Spezialisierung before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Das neue 1 1 der Erfolgsstrategie: EKS - Erfolg durch Spezialisierung:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen23 von 25 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. einzig brauchbare und handhabbare Strategie fr KMUVon Stefan Merath (Unternehmercoach GmbH)Das Buch fasst die

wesentlichen Eckpunkte der engpasskonzentrierten Strategie EKS gut zusammen und stellt die 4 Grundprinzipien (Spezialisierung, Konzentration auf den wirkungsvollsten Punkt, immaterielle vor materiellen Vorgängen, Nutzen- statt Gewinnmaximierung) und die 7 Phasen (Strken, Spezialgebiet, Zielgruppe, brennendstes Problem, Innovation, Kooperation, konstantes Grundbedrfnis) anhand von Praxisbeispielen verstndlich nachvollziehbar dar. Nach wie vor ist die EKS so etwas wie ein "Geheimtipp". Zwar sind mittlerweile einige Entwicklungen der EKS auch in der restlichen Managementliteratur anerkannt, aber dort eher vereinzelt und unzusammenhngend: Zum Beispiel umfasst die vielbeschworene Konzentration auf die Kernkompetenzen gerade mal die Phase 1 der EKS. Die EKS ist weltweit - auch und gerade im Vergleich mit anderen Strategien-Lehren von Sun-Tsu bis Porter - die einzige brauchbare und vor allem handhabbare Strategie fr kleine und mittlere Unternehmen. Dass bei einer Untersuchung der mittelstndischen deutschen Weltmarktfhrer Mitte der 90er nachgewiesen wurde, dass "die EKS-Methode erstaunlich oft eingesetzt wurde" unterlegt diese Position. 1 von 3 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Klasse fr Strategie und Akquise Von 14joerg12 Die EKS ist mir erst vor kurzem eher durch Zufall begegnet und hat mich hinsichtlich ihrer Logik und Einfachheit sofort fasziniert. Insbesondere fr KMU eine unmittelbar handhabbare Lsung, die zu berzeugenden Ergebnissen fhrt. Das Buch dokumentiert in knapper und kompakter Form m.E. alles, was man wirklich wissen sollte um mit der Methode mit Erfolg im Bereich Strategie und Akquise zu arbeiten. Schade, dass diese Methode so lange nach ihrer Entwicklung noch ein Schattendasein fhrt. Umso mehr lohnt sich die Lektre. 2 von 9 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Alter Hut Von Heritage S. Was hier als eine Art Offenbarung angepriesen wird, ist ein alter Hut und jedem BWL-Studenten im ersten Semester bekannt. Zudem ist diese Theorie usserst umstritten. Gerade heutzutage, in wirtschaftlichen Krisenzeiten, zeigt sich tglich an etlichen Beispielen, dass es gerade die Unternehmen sind, die mehrere Standbeine haben, die sich besser am Markt halten. Viele Unternehmen dagegen, die sich spezialisiert hatten, hat die Spezialisierungsstrategie in den Ruin getrieben. Die Ratschlge der Autorin sind also mit grter Vorsicht zu geniessen. Unabhngig davon schreibt Frau Friedrich recht unterhaltsam. Dafr gibt's einen Stern.

Kurzbeschreibung Das Standardwerk zur EKS - neu bearbeitet Fokussierung und Konzentration auf Kernkompetenzen gelten als das Erfolgsrezept schlechthin. Wie man sich richtig spezialisiert und sein Erfolgspotenzial ausschpft, zeigt Ihnen die Engpass-Konzentrierte Strategie (EKS). Ob Sie Ihr Unternehmen an die Marktpitze fhren wollen oder von einer steilen Karriere trumen: EKS macht es mglich ? denn entscheidend ist die bessere Strategie. Aus dem Inhalt: 4 Prinzipien der Erfolgsstrategie 7- Phasen- Programm der EKS zur Marktfhrung 7 Erfolgsbeispiele zur EKS- Strategieumsetzung ber den Autor und weitere Mitwirkende Dr. Kerstin Friedrich lebt als Strategieberaterin, Rednerin und Publizistin in Dnsen bei Bremen. Sie gilt als fhrende Expertin auf Ihrem Spezialgebiet, der Engpass-Konzentrierten Strategie, und begleitet Unternehmen und Selbstndige bei Spezialisierungs- Diversifikationsprozessen. www.darwin-strategie.de Edgar K. Geffroy ist Inhaber mehrerer Unternehmen unter dem Markennamen clienting. Er verfgt ber die Vermarktungsrechte (auer denen des Fernlernkurses) der EKS - der "Engpassorientierten Strategie" nach Mewes. Grundlage dieser Lehre ist es, aus der Kombination der eigenen Strken, Beziehungen und Fhigkeiten ein unverwechselbares Profil zu erwerben. Die Kunst dieser Strategie liegt darin, genau die Marktlcke zu finden, in die die persnlichen Strken hineinpassen. Hunderte Unternehmen hat Edgar K. Geffroy in den letzten zwanzig Jahren beraten. Vielen von ihnen erzielten auergewhnliche Umsatzsteigerungen, was ihm den Ruf eines "Knigmachers" einbrachte. Darber hinaus ist er ein erfolgreicher Autor und gefragter Referent. Seine Bcher erreichten in ber zwanzig Lndern eine Auflage von mehr als 250 000 Exemplaren. Als Business-Experte konnten ihn mittlerweile schon 100 000 Menschen live erleben. Zu seinen Kunden gehren unter anderem IBM, Siemens, Bayer und Coca-Cola. Fr das Magazin "Wirtschaftswoche" zhlt er zu den zehn wichtigsten Motivationstrainern. Prof. Dr. Lothar J. Seiwert ist "Deutschlands tonangebender Zeitmanagement-Experte" (Focus 1/2000). 1999 erhielt er als erster Deutscher den internationalen Trainingspreis "Excellence in Practice" der ASTD (American Society for Training and Development). Als gefragter Redner und Trainer begeisterte Prof. Seiwert bereits ber 100.000 Teilnehmer. Seine Coaching- und Consultingfirma SEIWERT-INSTITUT GmbH in Heidelberg hat sich auf die Themen Time-Management und Life-Leadership spezialisiert. <http://www.seiwert.de> <http://www.bumerang-prinzip.de>