Seminar / Workshop
PIVOTAL Strategy: Marketing, Leadership & Wachstum im Zeitalter von KI & Disruption

Unterstützt von globalen Vordenkern

David Aaker, UC Berkeley: ***„PIVOTAL Marketing wird die 4Ps ersetzen.“***

Marshall Goldsmith, #1 Executive Coach: ***„Der Kompass für das Management der Zukunft.“***

Bernhard Kowatsch, UN WFP: ***„Der Zweck ist der Anfang. PIVOTAL ist DAS Framework.“***

Zusammenfassung
Das von **Prof. Dr. Marc Oliver Opresnik** entwickelte und geleitete Programm **PIVOTAL Strategy: Marketing, Leadership & Wachstum im Zeitalter von KI & Disruption** befähigt Führungskräfte, technologische Umbrüche zu bewältigen und KI-gestützte Erkenntnisse in differenzierten Kundennutzen und nachhaltigen Markterfolg zu überführen.

Im Rahmen des intensiven Programms wenden die Teilnehmer das **PIVOTAL Infinity Marketing Canvas®** auf eine reale strategische Herausforderung an und entwickeln einen KPI-basierten Fahrplan, der Unternehmenszweck, Strategie, verantwortungsvolle Führung und Umsetzung miteinander verbindet.

Zielgruppe
- Führungskräfte und leitende Angestellte, die Organisationen, Transformation, Strategie und Wachstum leiten.
- Marketing-, Vertriebs- und Produktfachleute, die strategische Wirkung erzielen möchten.
- Unternehmer und Innovatoren, die nachhaltiges Wachstum anstreben.
- Funktionsübergreifende Manager, die ein einheitliches Strategie-Tool benötigen.

Programmstruktur
Das Programm folgt den **10 Schritten des PIVOTAL Infinity Marketing Canvas®**.

1. Purpose und Mission
- Klärung des tieferen „Warum”, der strategischen Zielsetzung und des Wertekompasses der Organisation.

Opresnik Management Consulting
Marc.Opresnik@Opresnik-Management-Consulting.de
www.Opresnik-Management-Consulting.de

Opresnik Business School
Marc.Opresnik@Opresnik-Business-School.org
www.Opresnik-Business-School.org

- Tools: Entwürfe für Zweck/Mission, Visioning Canvases, Werte-Karten, SDG-Mapping.

2. Kundensegmente

- Identifizieren und analysieren Sie Zielsegmente, Entscheidungsträger und Einflussnehmer; Erstellen von Personas und Customer Journeys.
- Tools: Segmentierungs-Tools, Persona-Design, Empathie-Maps, Journey-Mapping.

3. Probleme und Job-to-be-done

- Funktionale, soziale und emotionale Aufgaben verstehen; gewünschte Ergebnisse und Akzeptanzkriterien definieren.
- Tools: JTBD-Interviews, Ergebnisaussagen, Problembäume.

4. Innovation und Lösungen

- Übersetzen Sie JTBD in Lösungen und Geschäftsmodelloptionen; erkunden Sie Differenzierungsmöglichkeiten und Blue-Ocean-Strategien.
- Tools: Geschäftsmodell-Tools, Design Thinking-Sprints, Blue-Ocean-Canvases.

5. Value

- Gestalten Sie das Wertversprechen und das Wertmodell. Integrieren Sie Erkenntnisse zu Problemen und Vorteilen.
- Tools: Wertversprechen-Canvas, Preisarchitektur, Zahlungsbereitschaftstests.

6. Outreach (Kommunikationspolitik, Kanäle, Marke, Marktlogik)

- Entscheiden Sie, wie Sie Ihre Zielgruppe erreichen, überzeugen und konvertieren möchten: Kanäle, Kommunikation, Markenpositionierung und Wettbewerbsumfeld.
- Tools: STP (Segmentierung – Targeting – Positionierung), Markenschlüssel, PESTEL, Fünf-Kräfte-Modell, Medienmix-Modellierung.

7. Transfer (Distribution und Logistik)

- Umsetzung vom Plan in die Praxis: Betriebsmodell, Prozesse, Befähigung, KPIs und Change-Management.
- Tools: Balanced Scorecard, Rollout-Playbooks.

8. Analyse des internen und externen Umfelds: Mikro- und Makroanalyse

- Makro: PESTEL, Fünf-Kräfte-Modell, Trends, Szenarien.
- Mikro: STP (Segmentierung – Targeting – Positionierung) und Markenstrategie.
- Tools: PESTEL, Fünf-Kräfte-Modell, Positionierungsrahmen, Vertriebskanal-Karten.

9. Advocacy (Loyalty und Community-Building)

Opresnik Management Consulting
Marc.Opresnik@Opresnik-Management-Consulting.de
www.Opresnik-Management-Consulting.de

Opresnik Business School
Marc.Opresnik@Opresnik-Business-School.org
www.Opresnik-Business-School.org

- Vertrauen und Communities aufbauen; Kunden zu Fürsprechern und Botschaftern machen.
- Tools: Empfehlungsdesign, NPS, Kennzahlen zur Community-Building.

10. Lifetime Value

- Sichern Sie nachhaltiges Wachstum durch Kundenbindung, Expansion und verantwortungsbewusstes Kundenlebenszyklusmanagement.
- Tools: CLV-Modelle, Kohortenanalyse, Treueprogramme, ESG-KPIs.

Lernziele

Die Teilnehmer werden:

- das PIVOTAL-Framework beherrschen und das Infinity Marketing Canvas® durchgängig anwenden.
- Purpose mit Innovation, Strategie, Umsetzung und langfristigem Wachstum verbinden.
- klassische Tools (PESTEL, Five Forces, STP, Preisgestaltung, Branding) innerhalb einer modernen PIVOTAL-Logik anwenden.
- umsetzbare Ergebnisse entwickeln: Zweckbestimmung, Personas, JTBD-Liste, Wertversprechen, Crossroads-Briefing, Advocacy-Programm, CLV-Wachstumsplan und eine einseitige Strategie-Roadmap.

Format, Dauer und Zertifizierung

- Format: Interaktiver Workshop mit Vorträgen, Fallstudien und Gruppensprints.
- Dauer: 2–3 Tage (anpassbar).
- Fallbeispiele der Teilnehmer.
- Zertifikat: PIVOTAL STRATEGY & EXECUTIVE LEADERSHIP PROGRAM

Exklusives Teilnehmerpaket

Jeder Teilnehmer erhält das offizielle **Zertifikat**, einen exklusiven **PIVOTAL Infinity Pin®** in einer handgefertigten Holzschatulle und eine passende Box mit einem USB-Stick mit Markenlogo. Zusammen stehen diese Artikel **für herausragende Leistungen** und eine dauerhafte Verbindung zur globalen PIVOTAL-Community.

Optionale Credit Points & MBA-Anerkennung

Erweitern Sie Ihr Lernerlebnis! Für eine **zusätzliche Investition von 500 €** können Teilnehmende durch das Verfassen eines kurzen **Reflective Thinking Reports 15 Credit Points (entspricht 7,5 ECTS)** einer britischen Partneruniversität erhalten. Diese Credit Points **werden vollständig im 8-monatigen Online-MBA-Programm** angerechnet, das von uns durchgeführt wird, und ermöglichen es, **eines der acht Module zu substituieren**. Dadurch wird nicht nur Ihr MBA-Weg beschleunigt, sondern auch die **Studiengebühr um 1.000 € reduziert** – Wissen wird so zu einem handfesten Karriereschub.

Opresnik Management Consulting
Marc.Opresnik@Opresnik-Management-Consulting.de
www.Opresnik-Management-Consulting.de

Opresnik Business School
Marc.Opresnik@Opresnik-Business-School.org
www.Opresnik-Business-School.org

Coach

- Prof. Dr. Marc Oliver Opresnik, Entwickler des PIVOTAL Infinity Marketing Canvas®, Global Thought Leader und Co-Autor internationaler Bestseller mit Marketing-Legende Philip Kotler.

Opresnik Management Consulting
Marc.Opresnik@Opresnik-Management-Consulting.de
www.Opresnik-Management-Consulting.de

Opresnik Business School
Marc.Opresnik@Opresnik-Business-School.org
www.Opresnik-Business-School.org