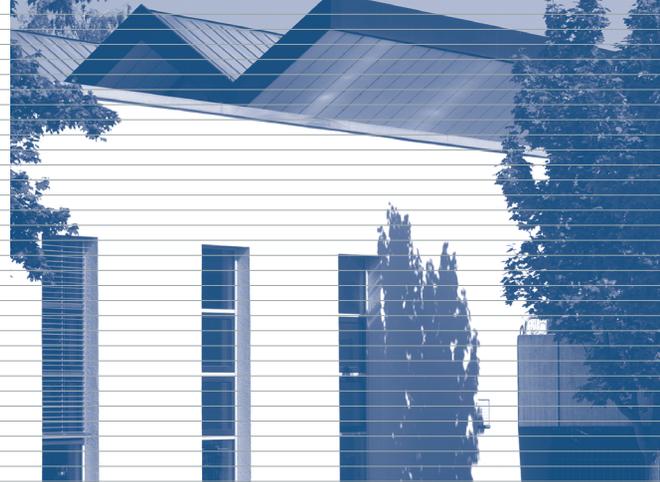




Technische
Akademie
Esslingen
**Ihr Partner für
Weiterbildung
seit 60 Jahren!**



Management und Führung

Business Development

Referent

Prof. Dr. Claus. W. Gerberich,
Gerberich Consulting AG, Ennetbürgen (Schweiz)

Seminar

in Ostfildern-Nellingen,
An der Akademie 5

27. und 28. Oktober 2016

Veranstaltung Nr. 34529.00.003

Business Development

Geschäfte und Märkte wandeln sich. In den bestehenden Märkten sind Wege zu finden, mit denen Sie sich von den Wettbewerbern abheben und den Kunden einen Zusatznutzen anbieten.

Bei potenziellen Märkten ist deren Attraktivität zu beurteilen und die Wettbewerbssituation zu analysieren. Es ist weiterhin zu prüfen, welche Kompetenzen hierfür relevant beziehungsweise wie die Prozesse neu zu gestalten sind.

Wer zu spät merkt, dass eine Sättigung eintritt und nicht mit Innovationen nachlegt, verliert rasch Kunden, Marktanteile und den Anschluss. Wer zu spät neue Geschäftsfelder mit Wachstumsdynamik findet, verschwindet oder setzt in Hektik die falschen Prioritäten.

Ziel des Seminars

Sie erhalten einen praxiserprobten Leitfaden zur erfolgreichen Erschließung dieser Märkte und lernen, wie Sie sich differenzieren und einen hohen Kundennutzen generieren. Ein Zehn-Stufen-Programm hilft Ihnen bei der erfolgreichen Umsetzung.

Methodik

- > Trainer-Input, Diskussion, Praxisfälle, Best Practice Cases
- > drei integrierte Blöcke
 - > Methodenblock: Vermittlung Methodenwissen
 - > Best Practice-Block: Präsentation von Erfolgsbeispielen
 - > Transferblock: Darstellung der Umsetzung

Unterlagen

- > ausführliche Dokumentation mit allen relevanten Arbeitsunterlagen
- > umfangreiche Checklisten
- > Handlungsempfehlungen für die Anwendung in der Praxis

Teilnehmerkreis

Business Development Manager, Marketing- und Vertriebsmanager, Innovationsmanager Product Manager, F&E-Manager sowie Geschäftsführer von kleinen und mittelgroßen Unternehmen aus allen Branchen und Geschäftstätigkeiten

Referent



Prof. Dr. Claus W. Gerberich
Beirat, Gerberich Consulting
AG, Ennetbürgen (Schweiz)

Aktivitäten, Erfahrungen

- > 25 Jahre Führungserfahrung, davon 18 Jahre auf Vorstandsebene
- > 20 Jahre Unternehmensberatung, Coaching, Management-Trainings
- > Aufsichtsratsmandate

Lehrtätigkeiten

- > Professor an der Hochschule Luzern, Institut für Finanzdienstleistungen
- > weitere Lehrtätigkeiten an Hochschulen und Universitäten in Deutschland, Österreich, USA, China, Ungarn, Tschechien und in der Schweiz

Programm

Donnerstag, 27. und Freitag, 28. Oktober 2016

9.00 bis 12.15 und 13.45 bis 17.00 Uhr

Anforderungen an ein ertragsstarkes Wachstum

- > Wachstum im Kerngeschäft
- > Wachstum aus dem Kerngeschäft heraus
- > Einflussfaktoren der Ertragskraft

Wertmanagement und Werttreibermodell

- > Werttreiber heute und morgen
- > Festlegen der Anforderungen aller Interessengruppen
- > Trilogie der Unternehmenssteuerung

Voraussetzungen für internes Wachstum

- > Vision und Leitbild
- > Stärken- und Schwächen-Analyse
- > Erarbeitung der Kernkompetenzen
- > Kernprozesse, Prozessbild des Unternehmens
- > Wissensmanagement des Unternehmens
- > Organisation und Change Management

Voraussetzungen für externes Wachstum

- > Attraktivität der Märkte
- > Bewertung der Kunden, Wettbewerber und Regulatorien
- > Three Circle Analysis, die relative Position nichtgenutzter Chancen
- > Marktzugang und Vertriebskanäle
- > Multiplikatives Marktmanagement – 3M-Konzept

Suche und Erschließung von Wachstumsmärkten

- > Erschließen neuer regionaler Märkte
- > Erschließen neuer Anwendungsgebiete
- > Fokussieren auf bestimmte Kundengruppen
- > Ausschöpfen des Kundenpotenzials
- > Schaffen neuer Geschäftsmodelle
- > Kooperationen und Allianzen
- > gezielte Diversifikationen

Den Markteintritt erfolgreich gestalten

- > systematische Vorbereitung der Markterschließung
- > Fokussierung auf Lead User und Focus Groups
- > Beachten der Kundenkette und deren Anforderungen und Erwartungen
- > vom Push- zum Pull-Denken

Wie werden Differenzierungsmerkmale geschaffen?

- > Differenzieren in Produktmerkmalen
- > Differenzieren in effizienten und effektiven Prozessen
- > Differenzieren in Servicefunktionen
- > Differenzieren durch Betreiber-Modelle

Wie werden gezielt Innovationen kreiert und umgesetzt?

- > den Kunden in den Innovationsprozess einbeziehen
- > die Lieferanten als Innovationspartner sehen
- > den Innovationsprozess mit dem Phase Gate Modell steuern

Partnerschaften und Allianzen gezielt nutzen

- > Philosophie des „Alles aus einer Hand“
- > der Weg zum Solution Provider
- > Anforderungen für erfolgreiche Partnerschaften

Phasenmodell zum Aufbau eines erfolgreichen Business Development

Sie melden sich an

Bitte nennen Sie	Veranstaltung Nr. 34529.00.003 Veranstaltungstitel Vor- und Nachname, Anschrift Telefon, Telefax, E-Mail
per Post	Technische Akademie Esslingen e.V. An der Akademie 5, 73760 Ostfildern
per Telefon	Heike Baier Anmeldung +49 711 34008-23
per Telefax	+49 711 34008-27
per E-Mail	anmeldung@tae.de
per Internet	www.tae.de

Wir reservieren auch Ihr Hotelzimmer.

Wir berechnen

	EUR 1.080,- mehrwertsteuerfrei
	Im Preis sind Arbeitsunterlagen, Mittagessen und Pausenverpflegung enthalten.
	TAE-Mitglieder erhalten 10 % Rabatt.

Sie sprechen uns an

organisatorisch	Telefon +49 711 34008-99
fachlich	Dipl.-Ing. Hans-Joachim Mesenholl Telefon +49 711 34008-10 E-Mail joachim.mesenholl@tae.de

Unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen

	Es gelten die unter www.tae.de einsehbaren Geschäftsbedingungen der Technischen Akademie Esslingen e.V.
--	---

Seminarversicherung

	Bei kurzfristiger Stornierung Ihrer Teilnahme an der Veranstaltung fällt die volle Teilnahmegebühr an. Wir empfehlen daher den Abschluss einer Seminarversicherung bei unserem Partner, der EUROPÄISCHEN Reise- versicherung. Infos und Versicherungs- abschluss www.tae.de E-Mail ioannis.kujumtjidis@tae.de
--	---

Sie erhalten Qualität

	Das Qualitätsmanagement- system der Technischen Akademie Esslingen ist nach DIN EN ISO 9001 zertifiziert.
--	--



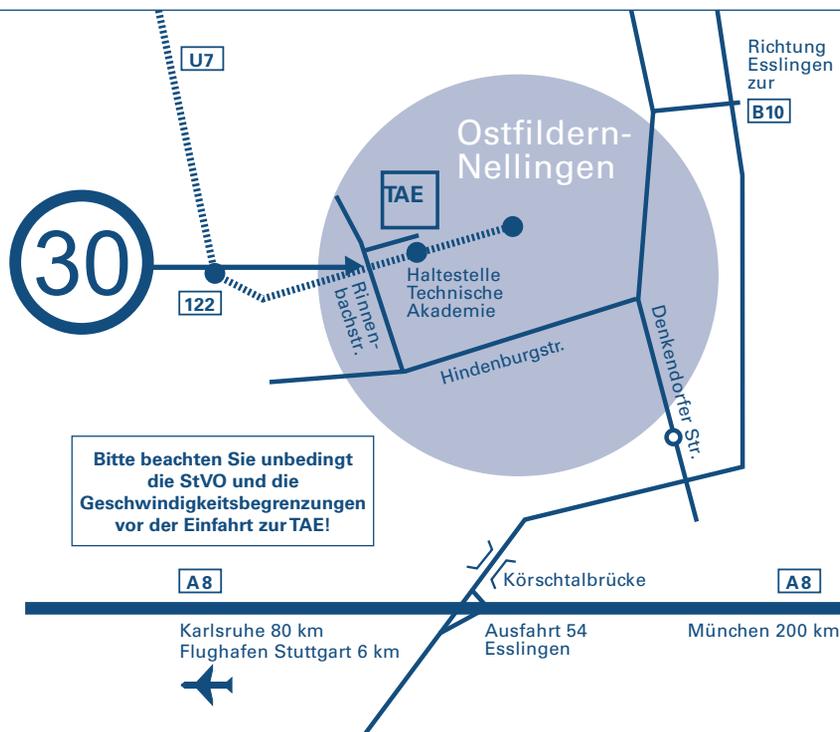
So finden Sie uns

	Anfahrpläne finden Sie unter www.tae.de Kostenlose Parkplätze am Haus Behindertengerechter Zugang Unser Service für Sie: Mit attraktiven Sonderkonditionen der Deutschen Bahn AG zur TAE. Infos unter www.tae.de
--	---

Wir bieten mehr

	Besuchen Sie uns im Internet oder fordern Sie die Einzelprogramme der verwandten Themen an. Rahmenprogramm www.tae.de/service/rahmenprogramm
--	--

So finden Sie uns



Einfahrt: Durchfahrt Schranke
(öffnet automatisch)
Ausfahrt: Code (wird Ihnen im
Seminar bekannt gegeben)