



Business Development

Neue Geschäftsfelder erfolgreich aufbauen und bestehende systematisch weiterentwickeln

Inhaltsübersicht

- Aktuelle Anforderungen an ein ertragsstarkes Wachstum
- Wertmanagement und das Werttreibermodell
- Suchen und Erschließen von Wachstumsmärkten
- Den Markteintritt erfolgreich gestalten
- Gezielt Differenzierungsmerkmale schaffen
- Innovationen systematisch kreieren und umsetzen
- Partnerschaften und Allianzen für eine erfolgreiche Markterschließung nutzen

Seminarziel

Auf der Suche nach neuen Wachstumsmöglichkeiten stellen sich neue Herausforderungen für Unternehmen. Oft sind die bereits besetzten Märkte gesättigt und die Margen gehen zurück. Wie ist die Position in diesen Märkten zu halten und abzusichern? In unserem Intensiv-Seminar lernen Sie, sicher zu beurteilen, welche Potenziale attraktive Märkte bieten und wie deren Renditechancen einzuschätzen sind. Sie erhalten einen praxisorientierten Leitfaden zur erfolgreichen Erschließung dieser Märkte und lernen, wie Sie Ihr Unternehmen gegenüber dem Wettbewerb klar differenzieren und neue Geschäftsfelder systematisch aufspüren.

Ihr Referent

Professor Dr. Claus W. Gerberich

Bekannter Management-Experte, langjährige Praxiserfahrung als Vorstand bzw. Geschäftsführer internationaler Unternehmen wie der adidas AG, der Schöller Lebensmittel GmbH und der BASF AG.



Stimmen zum Seminar

„Interessant, informativ, spannend, hilfreich, sehr gut anwendbar!“

Astrid Plaikner, TIZIANO OHG

„Spannender und sehr umfassender Vortrag mit vielen gut platzierten Beispielen aus der Praxis.“

Leopold Hochpöchler, Doka GmbH

Zielgruppen

- Vorstand/Geschäftsführung
- Mitglieder der Geschäftsleitung
- Business Development Manager/-innen
- Marketing- und Vertriebsleitung
- Produktmanager/-innen
- Führungskräfte, die sich mit dem Aufbau neuer Geschäftsfelder befassen
- Leitung und Mitarbeiter/-innen der Unternehmensplanung

11. bis 12. April 2016 in Mainz
20. bis 21. September 2016 in Mainz

Seminarinhalt

1. Tag 9.30 Uhr

Die heutigen Anforderungen an ein ertragsstarkes Wachstum

- Wachstum im Kerngeschäft
- Wachstum aus dem Kerngeschäft heraus

Wertmanagement und das Werttreibermodell

- Die Werttreiber von heute und von morgen
- Definieren der Anforderungen aller Interessengruppen (Eigentümer, Kunden, Lieferanten, Mitarbeiter)

Intangible Assets (Wissen, Marken, Kundenbeziehungen) als Werttreiber

- Wissensmanagement als Werttreiber
- Marke und Image als Werttreiber
- Kundenbeziehungen und Kundenbindung als Werttreiber

Die Voraussetzungen für Wachstum

- Die internen Voraussetzungen für Wachstum
- Die externen Voraussetzungen für Wachstum

Die Suche und das Erschließen von Wachstumsmärkten

- Die bisherigen Marktsegmente

- Die Ziel-Marktsegmente
- Die potenziellen Marktsegmente

ca. 17.30 Uhr Ende des ersten Seminartages

2. Tag 8.45 Uhr

Wachstum durch:

- Erschließung neuer regionaler Märkte
- Erschließung neuer Anwendungsgebiete
- Innovationen
- Konzentration auf bestimmte Kundengruppen
- Ausschöpfung des Potenzials der Kunden
- Gezielte Diversifikation
- Kooperationen und Allianzen
- Schaffen neuer Geschäftsmodelle

Wachstum und Organisationsentwicklung

- Schaffen einer flexiblen, lernenden Organisation
- Der Weg zu einem erfolgreichen Change Management

Den Markteintritt erfolgreich gestalten

- Die systematische Vorbereitung der Markterschließung

- Die Fokussierung auf Lead User und Focus Groups
- Das Beachten der Kundenkette und deren Anforderungen

Wie können Differenzierungsmerkmale geschaffen werden?

- Differenzieren in Produktfunktionen
- Differenzieren in effizienten Prozessen
- Differenzieren in Servicefunktionen
- Differenzieren durch Betreibermodelle

Wie können gezielt Innovationen systematisch kreiert und umgesetzt werden?

- Den Kunden in den Innovationsprozess einbeziehen
- Den Innovationsprozess mit dem Phase-Gate-Modell steuern

Partnerschaften und Allianzen für eine erfolgreiche Markterschließung gezielt nutzen

- Die Philosophie des „Alles aus einer Hand“
- Anforderungen für erfolgreiche Partnerschaften

16.30 Uhr Ende des Seminars und Verabschiedung

Anmeldeformular Fax-Nr.: 06 11 / 2 36 00 60

Bitte ausfüllen und faxen!

Staffelpreis

Teilnahmegebühr:

€ 1.350,- zzgl. MwSt.

bei Anmeldung von 1 Teilnehmer, für den 1. Teilnehmer

€ 1.150,- zzgl. MwSt.

für den 2. und jeden weiteren Teilnehmer

In der Gebühr sind Tagungsgetränke, Pausenkaffee, Mittagessen sowie eine Dokumentation enthalten.

So melden Sie sich an:

Per Telefax an: 0611 – 2 36 00 60

Per E-Mail an: anmeldung@fff-online.com

Im Internet unter: www.fff-online.com

Teilnahmebedingungen/Rücktrittsgarantie

Bei Stornierung der Anmeldung bis 14 Tage vor dem Seminartermin erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von € 60,- zzgl. MwSt. Danach bzw. bei Nichterscheinen des Teilnehmers wird die Teilnahmegebühr berechnet. Eine Vertretung des gemeldeten Teilnehmers ist selbstverständlich möglich. Wir behalten uns vor, notwendige inhaltliche und/oder organisatorische Änderungen vor oder während der Seminarveranstaltung vorzunehmen, soweit diese den Gesamtcharakter des Seminars nicht wesentlich ändern.

Zimmerreservierung

Für Teilnehmer an diesem Seminar steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Setzen Sie sich bitte direkt mit dem Hotel unter Berufung auf das Forum für Führungskräfte in Verbindung.

Datenschutz

Ihre Daten werden für die interne Weiterbearbeitung Ihres Auftrages verwendet. Darüber hinaus werden sie für Zwecke der postalischen Werbung für unsere eigenen Veranstaltungen oder derjenigen von verbundenen Unternehmen verwendet. Bei Angabe Ihrer E-Mail-Adresse (freiwillig) erhalten Sie auch per E-Mail Informationen über interessante Veranstaltungen. Wenn Sie mit der beschriebenen Verwendung Ihrer Daten zur künftigen Information über unsere Angebote nicht einverstanden sind, teilen Sie uns dies bitte z. B. per E-Mail an datenschutz@fff-online.com mit oder streichen Sie den entsprechenden Teil dieser Datenschutzhinweise.

ZWB Forum für Führungskräfte GmbH
Friedrichstr. 16-18 / 65185 Wiesbaden

2-Tage Intensiv-Seminar: Business Development

Seminar-Code: 16AG-BD-43251

- 11. bis 12. April 2016 in Mainz
Novotel Mainz, Telefon: 06131 - 95 40
- 20. bis 21. September 2016 in Mainz
Novotel Mainz, Telefon: 06131 - 95 40

1. Name	Vorname
Position/Abteilung	E-Mail
2. Name	Vorname
Position/Abteilung	E-Mail
Firma	Branche
Straße/Postfach	
PLZ	Ort
Telefon	Telefax
Datum/Unterschrift	