Management Circle Intensiv-Seminar

Präsenz oder online – Sie haben die Wahl!

Der zertifizierte Business Development Manager

Speziell für Neu- und Quereinsteiger

Mit Innovationskraft zu neuen Geschäftsmodellen

Stratege und Visionär

- Aufgaben und organisatorische Verankerung festlegen
- Neue Geschäftsmodelle und Businesspläne entwickeln
- Strategische Instrumente sinnvoll einsetzen

Innovationsmanager und Steuermann

- Innovationskraft Ihres Unternehmens ermitteln
- Ideenfindung erfolgreich steuern und moderieren
- Preise und Vermarktung neuer Geschäftsideen ausarbeiten

Impulsgeber für das Digitalisierungszeitalter

- Chancen von Agilität und Digitalisierung richtig nutzen
- Digital Readiness Check durchführen
- Möglichkeiten von KI vollständig ausschöpfen

Ihr Praxis-Plus

✔ Exklusive Erfahrungsberichte zum Business Development Management bei Edwards Lifesciences und TÜV SÜD

✔ Inklusive zahlreicher Übungen und live Demonstration

Ihr persönlicher Mehrwert

Das Management Circle Fachzertifikat zum Seminar

Ihr Expertenteam

Ingmar P. Brunken
Brunken Consulting

Olaf Geyer
Arthur D. Little GmbH

Bernd Krissler
Edwards Lifesciences Services GmbH

© SIMON KOY

Ralph Urbanek
TÜV SÜD Product Service GmbH

Wählen Sie Ihren Termin

13. bis **15. März 2024** in **Frankfurt/M.**

Online-Seminar am **24.** bis **26. April 2024**

12. bis **14. Juni 2024** in **Düsseldorf**

MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! www.managementcircle.de/M01148

Note
1,9
1393
Teilnehmer

Der Business Development Manager als Stratege und Visionär

Herzlich willkommen

- Begrüßung und kurze Vorstellungsrunde
- Überblick über Themen und Ziele des Seminars
- Abfrage Ihrer Erwartungen als Teilnehmer

Ausprägungen, Aufgaben und organisatorische Verankerung des Business Developments

- Die unterschiedlichen Typen des Business Developments
- Die Bedeutung des Business Developments
- Das Aufgabenspektrum des Business Development Managers
  - Innovationsförderung
  - Strategie- und Organisationsentwicklung
  - Erschließung neuer Märkte
- Organisatorische Verankerungsmöglichkeiten
  - Integrierte Unternehmensfunktion zur Technologie- und Produktentwicklung
  - Interner Beratungsstab
  - Neukundengeschäft generierende Vertriebseinheit
  - Teilbereich des Corporate Plannings
- Vor- und Nachteile der unterschiedlichen Verankerungsmöglichkeiten

Übung: Entwickeln Sie Erfolgsfaktoren

Business Development als Aufgabe des strategischen Managements

- Leitplanken unternehmerischen Handelns
- Die Ebenen des strategischen Managements
  - Unternehmensstrategien
  - Geschäftsfeldstrategien
  - Funktionalstrategien
- Die wichtigsten Instrumente des strategischen Business Development Managements
- Alternative Ansätze der Strategieentwicklung

Übung: Entwickeln Sie Visionen, Werte, strategische Ziele und Initiativen

Business Development und Digitalisierung

- Digitalisierungsstrategien entwickeln
  - Digitalisierungsframework
  - Digital Readiness Check
- Digitale Produkte und Geschäftsmodelle
- Hubs, Inkubatoren & Co. – wie können Start-ups und Corporates zusammenarbeiten?

Neue Geschäftsmodelle als Ergebnis des Business Developments

- Was ist überhaupt ein Geschäftsmodell?
- Die unterschiedlichen Typen von Geschäftsmodellen
- Instrumente zur Entwicklung neuer Geschäftsmodelle
- Testen von Geschäftsmodellen

Übung: Entwickeln Sie ein neues Geschäftsmodell

Ende des ersten Seminartages und anschließendes Get-together

Get-together
Ausklang des ersten Tages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit dem Referenten und den Teilnehmern!

Auch als Inhouse-Training

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne** Schulungen an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.

Kristin von Rauchhaupt
Tel.: +49 6196 4722-635
kristin.vonrauchhaupt@managementcircle.de
www.managementcircle.de/inhouse

MANAGEMENTCIRCLE® INHOUSE BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Ihr Seminarleiter

Olaf Geyer
Partner,
Arthur D. Little GmbH,
Frankfurt/M.

Seminarzeiten 1. Tag

Empfang mit Kaffee und Tee **ab 9.00 Uhr**

Beginn	Business Lunch	Ende
9.30 Uhr	**13.00 Uhr**	**ca. 18.00 Uhr**

Am Vor- und Nachmittag sind Kaffee- und Teepausen in Absprache mit dem Seminarleiter und den Teilnehmern vorgesehen.

Der Business Development Manager als Innovationsmanager und Steuermann

Es geht weiter

- Klärung noch offener Fragen vom Vortag
- Überleitung zu den Themen des zweiten Seminartages

Professionelle Businessplanung

- Die wesentlichen Elemente eines Businessplans
- Systematische Erstellung eines Businessplans
- Was macht einen guten Businessplan aus?
- Dos and Don'ts bei der Erstellung von Businessplänen

Business Development systematisch planen und steuern

- Berechnung der Innovationskraft des eigenen Unternehmens: Das Lebenszyklus-Modell und der Innovationskraft-Index

Übung: Berechnen Sie den Innovationsbedarf Ihres Unternehmens

- Nachhaltig wachsen durch Business Development: Die „Blue Ocean"-Strategie der INSEAD Business School in zahlreichen Fallstudien
- Die optimale BDM-Organisation und der Stage-Gate-Prozess nach Cooper

Geschäftsidee und Ideenauswahl – der erste Schritt zur Innovation

- Ideenfindungen steuern und moderieren: Brainstorming und neue Methoden auch für digitale Geschäftsmodelle

Übung: Erfinden Sie ein schwieriges, neues Produkt unter Anwendung der morphologischen Box

- Methoden in der direkten Anwendung
- Bewertung, Auswahl und Optimierung der Geschäftsidee und des Businessplans
- Aufbau und Anwendung eines Scoring-Modells

Die Stellgrößen des Markterfolgs der Innovation – die Preisfindung und der Vermarktungsprozess

- Die Vermarktungsformel „AIDA" und die Planung des Vermarktungsprozesses
- Die 4 Marketing-P's und deren Bedeutung für die Vermarktung
- Die Gewinnformel: Pricing als Kernerfolgsfaktor
- Die Pricing-Excellence-Matrix
- Die 3 Pricing-Methoden für Innovationen: Cost-Plus-Pricing, Competitive Pricing und Value Pricing
- Methoden zur Messung der Preisbereitschaften für Innovationen

Business Development: Was von Beginn an wichtig ist – ein Erfahrungsbericht

Praxisbericht

- Wachstum und Innovation im BDM
- Die Einordnung des Business Development Managements ins Unternehmen
- Diese Tätigkeiten gehören zur Funktion
- Tipps und Tricks für Ihr Standing

© SIMON KOY

Ralph Urbanek
Leiter Business Development,
TÜV SÜD Product Service GmbH,
München

Ende des zweiten Seminartages

Die Systemanforderungen für das Online-Seminar

- ✔ Internetzugang, aktueller Browser
- ✔ Headset bzw. Lautsprecher, Mikrofon und Webcam
- ✔ Wir nutzen das Meeting-Tool Zoom. Bitte überprüfen Sie mit diesem Link die Systemkompatibilität: https://zoom.us/test
- ✔ Sie erhalten vorab die digitalen Seminarunterlagen

Ihr Seminarleiter

Ingmar P. Brunken
Geschäftsführer,
Brunken Consulting,
Bonn

Seminarzeiten 2. Tag

Beginn	Business Lunch	Ende
9.00 Uhr	**13.00 Uhr**	**ca. 17.30 Uhr**

Am Vor- und Nachmittag sind Kaffee- und Teepausen in Absprache mit dem Seminarleiter und den Teilnehmern vorgesehen.

Der Business Development Manager 4.0 als Impulsgeber für das Digitalisierungszeitalter – digital, agil und innovativ

Es geht weiter

- Klärung noch offener Fragen vom Vortag
- Überleitung zu den Themen des dritten Seminartages

Globale Megatrends und ihre Bedeutung im BDM

- Globalisierung vs. Autarkie
- Agiles BDM und Scrum Development
- Digitalisierung
- AI (Artificial Intelligence)/KI (Künstliche Intelligenz) und BDM

Einsatz von KI im BDM – eine Live-Session mit der derzeit innovativsten KI der Welt

Live Demonstration

- Demonstration der Möglichkeiten von KI, die bereits heute im Rahmen des BDM vorhanden sind
- Jeder Teilnehmer kann mit der derzeit fortschrittlichsten KI live interagieren (Plattform OpenAI) und für eine BDM-Beispielanwendung nutzen (alternativ: Vorstellung einer Fallstudie mit beispielhafter KI-Interaktion)
- Diskussion der Bedeutung für das zukünftige BDM

Customer Centricity – der Kunde im Mittelpunkt des (digitalen) Geschäftsmodells

Praxisbericht

- Praxisbeispiel: Wie wir unser Business Modell für eine digitale Lösung verändert haben
- Praxisbeispiel: Digitales Sales Tool
- Passt mein Geschäftsmodell zu den Kundenbedürfnissen?
- Welche Methoden helfen mir, Kunden und deren Bedürfnisse transparent darzustellen?

Bernd Krissler
Account Manager Critical Care,
Edwards Lifesciences Services GmbH,
Unterschleißheim

BDM und Digital Transformation – der Weg zum rein digitalen Geschäftsmodell

- Praxisbeispiel „Taxfree" – wie ein analoges Unternehmen sich digitalisiert hat
- Praxisbeipiel „eSIM" – wie sich gerade der Mobilfunkmarkt komplett digitalisiert und welche Konsequenzen das hat
- Kompetenzen zur erfolgreichen Digitalisierung
- Grenzen der Digitalisierung
- Fazit: Erfolgsfaktoren und Konsequenzen für das BDM

BDM 4.0 – wie wird BDM im Jahr 2033 aussehen und wie stellen wir uns darauf ein?

Übung

- Die Teilnehmer entwickeln unterstützt vom Moderator ein Bild des BDM im Jahr 2033 (10 Jahre in der Zukunft)
- Was bedeutet das für die Organisation, den Prozess, die Art der Zusammenarbeit, die Kultur und die Kompetenzen des BDMs?
- Welche Transformationsschritte sind bereits heute möglich und nötig?

Seminarabschluss

- Zusammenfassung der Ergebnisse und Klärung abschließender Fragen

Ende des Intensiv-Seminars

Zertifikatsprüfung

Dokumentieren Sie Ihr Wissen: Die Themen der drei Tage werden im Rahmen eines Multiple-Choice-Tests geprüft. Die Prüfung dauert 45 Minuten. Innerhalb von vier Wochen erhalten Sie das Ergebnis und bei bestandener Prüfung Ihr Zertifikat: **„Der Business Development Manager"**.

Die Teilnahme an der Zertifikatsprüfung ist **fakultativ**. Bei Nichtteilnahme erhalten Sie eine Teilnahmebestätigung.

Ihr Seminarleiter

Ingmar P. Brunken
Geschäftsführer,
Brunken Consulting,
Bonn

Seminarzeiten 3. Tag

Beginn	Business Lunch	Ende
9.00 Uhr	13.00 Uhr	ca. 17.45 Uhr

Am Vor- und Nachmittag sind Kaffee- und Teepausen in Absprache mit dem Seminarleiter und den Teilnehmern vorgesehen.

Warum das Seminar wichtig ist

Die Entwicklung innovativer Geschäftsideen, die Erschließung neuer Märkte und Geschäftsfelder, neue Digitalisierungsstrategien sowie der Auf- und Ausbau von Kundenbeziehungen und Vertriebspotenzialen gehören zu den zentralen Aufgaben im Business Development.

In diesem Seminar erhalten Sie das entscheidende Know-how, um diese anspruchsvolle Aufgabe in Zukunft noch besser zu meistern.

Was Sie hier lernen

- ✔ Sie lernen, wie Sie **neue Geschäftsmodelle** entwickeln.
- ✔ Sie erhalten Tipps für die Erstellung eines **Businessplans**.
- ✔ Sie lernen, wie Sie **digitale Produkte** und **Geschäftsmodelle** bewerten und implementieren.
- ✔ Sie erfahren, wie Sie **Preisfindungs- und Vermarktungsstrategien** für neue Geschäftsideen entwickeln.
- ✔ Sie erfahren, wie der **Weg zum rein digitalen Geschäftsmodell** funktionieren kann.
- ✔ Sie erhalten Tipps zur **Förderung der Innovationskultur**.
- ✔ Sie informieren sich über den sinnvollen **Einsatz von Künstlicher Intelligenz** im Business Development.
- ✔ Sie erfahren, welche **Bedeutungen globale Megatrends** für Ihr Business Development haben.

Begeisterte Teilnehmerstimmen

- ✔ **„Nun habe ich das Aufgabensprektrum des BDM richtig verstanden und werde die gegebenen Tools in meiner zukünftigen Strategieentwicklung einbinden!“**
  C. Özdemir, Federal-Mogul Friedberg GmbH
- ✔ **„Sehr gute Praxisbeispiele. Viele Austauschmöglichkeiten mit Branchenfremden. Sehr viel Input!“**
  D. Huss, KSB SE & Co. KGaA
- ✔ **„Viele Einblicke in das Feld BDM. BDM ist deutlich mehr, als das was ich mir vorstelle.“**
  M. Schmalzried, Profilmetall GmbH

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.

Madelaine Kraft
Projektmanagerin
Tel.: +49 6196 4722-563
madelaine.kraft@managementcircle.de

Ihr Expertenteam

Ingmar P. Brunken

ist seit 2010 Geschäftsführer und Inhaber der Unternehmensberatung **Brunken Consulting** in Bonn. Zuvor war er u. a. leitender Unternehmensberater bei Roland Berger Strategy Consultants und Director bei Simon, Kucher & Partners. Er ist Autor des Bestsellers „Die 6 Meister der Strategie" (Econ/Ullstein) und Autor des ersten Fachbuchs zum Thema „e-Pricing" (Libri). Außerdem hat er zahlreiche Publikationen u. a. im Harvard Business Manager und manager magazin veröffentlicht. Seit vielen Jahren berät Ingmar Brunken renommierte Weltmarktführer in der Business Transformation und im (digitalen) Business Development, aktuell z. B. beim Übergang der SIM-Karte zu eSIM, bei der Produktion von Chips und der Einbeziehung von KI in die BDM-Prozesse.

Olaf Geyer

ist Partner bei der **Arthur D. Little GmbH** in Frankfurt/M. Er berät Unternehmen unterschiedlicher Branchen zu Unternehmensführung, Strategieentwicklung, Reorganisation, Prozessoptimierung, Sanierung, Restrukturierung, der Entwicklung von Business-Plänen und Geschäftsmodellen sowie der Entwicklung und Umsetzung von Marketing- und Vertriebsstrategien. Zuvor war Olaf Geyer u. a. bei der advyce GmbH als Geschäftsführer und bei der Kienbaum Management Consultants GmbH als Principal tätig sowie Mitglied der Geschäftsleitung der Schubert Holding AG & Co. KG in Düsseldorf.

Bernd Krissler

ist Account Manager Critical Care bei der **Edwards Lifesciences Services GmbH**. Dort verantwortet er in seiner Region die Vermarktung von Monitoren zum erweiterten hämodynamischen Monitoring. Zuvor war er Sales Specialist Gynecological Health bei der Medtronic GmbH. Ebenfalls war Bernd Krissler Produktmanager für Services Marketing bei Fresenius Medical Care, wo er sich um das Marketing für Produkte und Dienstleistungen in der Dialyse kümmerte. Bei der DWA GmbH & Co. KG führte er als Marketingleiter und Business Development Manager erfolgreich ein Produktmanagement ein.

Ralph Urbanek

ist Leiter Business Development und Marketing bei der **TÜV SÜD Product Service GmbH**. Er ist seit 2014 mit dem Auf- und Ausbau des Bereichs Business Development betraut. Schwerpunkte sind das Einphasen zukunftsfähiger Technologien ins Serviceportfolio und die Stabilisierung des bestehenden Umsatzstroms. Zuvor war er bei der Messe München International im Projektbereich beschäftigt.

Business Development Manager

Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Das Seminar richtet sich sowohl an **Fach-** und **Führungskräfte** als auch an **Neu-** und **Quereinsteiger** der Bereiche **Business Development**, **Strategische Unternehmensplanung** und **-steuerung**, **Geschäftsfeldentwicklung**, **Marketing**, **Key-Account-Management**, **Vertrieb**, **Projektmanagement**, **Produktentwicklung** und **-management**, **F&E** und **Innovationsmanagement**, die sich einen fundierten Überblick über die aktuellen Themen, Trends und Tools des Business Developments verschaffen möchten. Weiterhin angesprochen sind **Mitglieder der Geschäftsleitung** sowie interessierte **Unternehmensberater**.

Präsenz oder online – Sie haben die Wahl!

Wir bieten Ihnen das Seminar entweder als Präsenz- oder alternativ als reines Online-Seminar an. Weitere Informationen erhalten Sie von:

Stephan Wolf
Teamleiter Kundenservice
+49 6196 4722-800
kundenservice@managementcircle.de

Termine und Veranstaltungsorte

13. bis **15. März 2024 Eschborn** bei **Frankfurt/M.** 03-92751
Management Circle Campus, Düsseldorfer Straße 36, 65760 Eschborn, Tel.: +49 6196/4722-800
Für Übernachtungsmöglichkeiten in unmittelbarer Nähe fragen Sie bitte unser Team.

24. bis **26. April 2024** als **Online-Seminar** 04-92752

12. bis **14. Juni 2024** in **Düsseldorf** 06-92753
Van der Valk Airporthotel Düsseldorf
Am Hülserhof 57, 40472 Düsseldorf
Tel.: +49 211 20063-0
E-Mail: reservierung@duesseldorf.valk.com

Für unsere Seminarteilnehmer steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung:	**www.managementcircle.de/M01148**
PDF zum Ausdrucken:	**www.managementcircle.de/form**
E-Mail:	**anmeldung@managementcircle.de**
Telefonisch:	**+49 6196 4722-700**
per Post:	**Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

★★★★★
KOSTENLOSE RÜCKTRITTSGARANTIE
Die kostenlose Stornierung ist bis 4 Wochen vor Beginn des Seminars möglich

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunches, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 2.995,–. Die Gebühr für die Online-Teilnahme beträgt inkl. Dokumentation € 2.695,–. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10 % Preisnachlass. Buchen Sie ohne Risiko: Die kostenlose Stornierung ist bis vier Wochen vor dem Veranstaltungstermin möglich.** Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an datenschutz@managementcircle.de oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, an die oben genannte Adresse. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.

Über Management Circle

Seit über 30 Jahren bieten wir berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Unter dem Motto **Bildung für die Besten** erlangen Sie den Wissensvorsprung, der Sie auf Ihrem Karrierepfad weiterbringt. In Zusammenarbeit mit unseren Experten aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft identifizieren wir für Sie die relevanten Themen und Trends – aktuell und zukunftsweisend. Unser gesamtes Weiterbildungsangebot finden Sie unter **www.managementcircle.de**

WEITERBILDUNG HESSEN e.V. GEPRÜFTE WEITERBILDUNGS-EINRICHTUNG

Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort. Infos unter: www.managementcircle.de/bahn

Klimaneutral produziert mit Ökostrom und Biofarben basierend auf nachwachsenden Rohstoffen

FSC www.fsc.org MIX Papier | Fördert gute Waldnutzung FSC® C018996

A/EP