

Der zertifizierte

Business Development Manager

Mit Innovationskraft zu neuen Geschäftsmodellen

Strategie und Visionär

- Aufgaben und organisatorische Verankerung festlegen
- Neue Geschäftsmodelle und Businesspläne entwickeln

Innovationsmanager und Steuermann

- Innovationskraft Ihres Unternehmens ermitteln
- Preisfindung und Vermarktungsstrategie neuer Geschäftsideen ausarbeiten

Kulturmanager und Führungskraft

- Internationale Märkte priorisieren und erschließen
- Business Development Teams souverän führen

Impulsgeber für das Digitalisierungszeitalter

- Chancen der Digitalisierung richtig nutzen
- Digitale Geschäftsmodelle und Produkte bewerten und gewinnbringend implementieren

Exklusive Praxisberichte

- ✓ Medtronic: Der Kunde im Mittelpunkt des Geschäftsmodells
- ✓ Siemens Healthcare: Innovation und Digitalisierung im BDM
- ✓ TÜV SÜD: Digitalisierungsprojekte im BDM

Ihr persönlicher Mehrwert

Das Management Circle
Fachzertifikat zum Seminar



Ihr Expertenteam



Prof. Dr. Lutz Becker
Hochschule Fresenius



Ingmar P. Brunken
Brunken Consulting



Olaf Geyer
advyce GmbH



Bernd Krissler
Medtronic GmbH



Marc Schlichtner
Siemens Healthcare GmbH



Ralph Urbanek
TÜV SÜD Product
Service GmbH

Bitte wählen Sie Ihren Termin

28. bis 30. Oktober 2020 in Frankfurt/M.

25. bis 27. November 2020 in München

27. bis 29. Januar 2021 in Köln

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

Der Business Development Manager als Strategie und Visionär



Ihr Seminarleiter
Olaf Geyer, Senior Partner & Geschäftsführer,
advyce GmbH, Berlin

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, Incubatoren & 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 Seminarleiter und den Teilnehmern!

Der Business Development Manager als Innovationsmanager und Steuermann



Ihr Seminarleiter
Ingmar P. Brunken, Geschäftsführer,
Brunken Consulting, Bonn

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

- Wie Sie messen, ob Ihr Unternehmen ausreichend innovativ ist: 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

- Ideenfindung 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 Kernerfolgswert
- 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

Digital Business Development – Best Practices der Siemens AG

- Best Practices zu Innovation und Digitalisierung im Business Development
- So gelingt die Umsetzung – Stolpersteine und Erfolgsfaktoren



Marc Schlichtner
Portfolio Mgt. Digital Ecosystem,
Siemens Healthcare GmbH,
Erlangen



in Frankfurt

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

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



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



in München und Köln

Ende des zweiten Seminartages

Der Business Development Manager als Kulturmanager und Führungskraft



Ihr Seminarleiter

Prof. Dr. Lutz Becker, Leiter Business School und Studiendekan
Sustainable Marketing und Leadership,
Hochschule Fresenius, Köln

Es geht weiter

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

Internationales Business Development Management

- Das „Wo, Wie und Warum“ der Internationalisierung
- Interkulturelle Herausforderungen
- Erzielen komparativer Wettbewerbsvorteile
- Globale Megatrends im Blick haben und bewerten
- Die großen Transformationen bewältigen
- Innovationen für verschiedene Länder schaffen
- Die wichtigsten Internationalisierungsstrategien
- Lokalisierung vs. Globalisierung
- Priorisierung bei der Erschließung neuer Märkte
- Nachhaltiges Business Development Management
- Wie Sie die Digitalisierung für Ihr Business Management nutzen können
- Gründe des Scheiterns

Customer Centricity – der Kunde im Mittelpunkt des Geschäftsmodells



- Passt mein Geschäftsmodell zu den Kundenbedürfnissen?
- Wer ist eigentlich mein Kunde?
- Welche Methoden helfen mir, Kunden und deren Bedürfnisse transparent darzustellen?



Bernd Krissler
Therapy Sales Specialist,
Medtronic GmbH,
Meerbusch

Rolle und Anforderungen an den Business Development Manager

- Die Rolle im Unternehmen
- Qualifikationen und Erfolgspotenziale
- Business Development als Sprungbrett oder Sackgasse?
- Stolperfallen und wie Sie diese umgehen

Business Development als Führungsaufgabe

- Komplexität des Umfelds bewältigen
- Standardisierung von Prozessen vorantreiben
- Aufgaben richtig delegieren
- Team-Mitglieder souverän führen und motivieren

Schriftliche 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.

Seminarabschluss

- Zusammenfassung der Ergebnisse
- Klärung abschließender Fragen

Ende des Seminars

Seminarzeiten

Am 1. Seminartag Empfang mit Kaffee und Tee ab 8.45 Uhr

	Beginn	Business Lunch	Ende
1. Seminartag	9.30 Uhr	13.00 Uhr	18.00 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	13.00 Uhr	ca. 17.30 Uhr
3. Seminartag	9.00 Uhr	13.00 Uhr	ca. 17.30 Uhr

An allen Seminartagen sind Kaffee- und Teeпаusen in Absprache mit den Seminarleitern und den Teilnehmern vorgesehen.

Zum Seminarinhalt

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 Sie **nationale und internationale Märkte** neu erschließen.
- ✓ Sie erhalten Tipps zur **Förderung der Innovationskultur**.
- ✓ Sie erfahren, wie Sie **Business Development Teams** erfolgreich führen.

Ihr Expertenteam

Prof. Dr. Lutz Becker ist Leiter Business School und Studiendekan für den Masterstudiengang Sustainable Marketing und Leadership an der **Hochschule Fresenius**. Er war in verschiedenen nationalen und internationalen Marketing- und Vertriebsfunktionen in der Konsumgüter- und IT-Branche, in der internationalen Managementberatung sowie als Mitgründer und Geschäftsführer in der IT-Branche tätig. Hinzu kommen ehrenamtliche Verbands- sowie Beiratstätigkeiten.

Ingmar P. Brunken ist seit 2010 Geschäftsführer und Inhaber der Unternehmensberatung **Brunken Consulting** in Bonn. Zuvor war er u. a. zehn Jahre leitender Unternehmensberater bei Roland Berger Strategy Consultants und zwei Jahre lang Director bei Simon, Kucher & Partners. Er ist Bestsellerautor des Buches „Die 6 Meister der Strategie“ (Econ/Ullstein) und Autor des ersten Fachbuchs zum Thema „e-Pricing“ (Libri). Außerdem hat er zahlreiche Publikationen u. a. bei Harvard Business Manager und manager magazin veröffentlicht.

Olaf Geyer ist Partner & Geschäftsführer der **Advancy GmbH** in Berlin. Er berät Unternehmen unterschiedlicher Branchen zu Unternehmensführung, Strategieentwicklung, Reorganisation, Prozessoptimierung, Restrukturierung, der Entwicklung von Businessplänen und Geschäftsmodellen sowie der Entwicklung und Umsetzung von Marketing- und Vertriebsstrategien. Zuvor war Olaf Geyer u. a. bei der Kienbaum Management Consultants GmbH tätig und Mitglied der Geschäftsleitung der Schubert Holding AG & CO. KG in Düsseldorf.

Bernd Krissler ist Therapy Sales Specialist bei der **Medtronic GmbH**, einer der Marktführer in der Medizintechnik. Er verantwortet die Vermarktung einer neuen minimal invasiven Therapie für die Gynäkologie in Deutschland. Zuvor war er u. a. 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 Bernd Krissler als Marketingleiter und Business Development Manager erfolgreich ein Produktmanagement ein.

Marc Schlichtner ist seit 15 Jahren mit den Themen Innovation und Digitalisierung in verschiedensten Bereichen bei **Siemens AG** im nationalen und internationalen Umfeld tätig. Ein wesentlicher Schwerpunkt lag hierbei auf der Generierung und Einführung Digitaler Services. Seit Anfang 2018 ist er im Gesundheitsbereich bei den Siemens Healthineers beschäftigt und kümmert sich um das Portfoliomanagement Digital Health der Healthineers. Darüber hinaus ist er Principal Key Expert für die Themen Portfolio- Produkt- und Innovationsmanagement.

Ralph Urbanek ist Leiter Business Development und Marketing bei der **TÜV SÜD Product Service GmbH**. Seit 2013 baut er die Abteilung „Business Development“ konzeptionell und strategisch auf. 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.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

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



Sina vom Knappen

Projektmanagerin

Tel.: +49 6196 4722-675

sina.vomknappen@managementcircle.de

Business Development Manager

■ Wen Sie auf diesem Seminar 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**.

■ 3 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

- Sie erhalten praktische Tipps und Empfehlungen, um Ihre **Aufgaben im Business Development** in Zukunft noch besser zu meistern.
- Sie lernen die Top-Instrumente zur **Entwicklung neuer Geschäftsmodelle** und zur **Erschließung neuer Märkte** kennen.
- Sie erfahren, wie Sie **neue Strategien** erfolgreich umsetzen und die **Innovationskultur in Ihrem Unternehmen** gezielt fördern.

■ Termine und Veranstaltungsorte

28. bis 30. Oktober 2020 in Frankfurt/M.

10-89061

Hotel Frankfurt Messe managed by Mélia,
Katharinenkreisel (Opelrondell), 60486 Frankfurt/M.
Tel.: +49 69 70730-0, Fax: +49 69 70730-333
E-Mail: reservations.hotel.frankfurt.messe@melia.com

25. bis 27. November 2020 in München

11-89062

Steigenberger Hotel München, Berliner Straße 85, 80805 München
Tel.: +49 89 1590 61 0, Fax: +49 89 1590 61 712
E-Mail: muenchen@steigenberger.com

27. bis 29. Januar 2021 in Köln

01-89063

THE MIDTOWN HOTEL, Kaiser-Wilhelm-Ring 48, 50672 Köln
Tel.: 0221/13985-0, Fax: 0221/13985-50
E-Mail: reservation@themidtown.de

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen 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/10-89061

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 zu
4 Wochen vor Beginn des Seminars möglich

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das dreitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together, der freiwilligen Zertifikatsprüfung und der Dokumentation € 2.795,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10 % Preisnachlass. Buchen ohne Risiko: Bis zu vier Wochen vor dem Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren.** 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, Postfach 56 29, 65731 Eschborn. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.

■ Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen rund 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 2000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de



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