

Business Development

Geschäftsfelder systematisch weiterentwickeln

2-Tage Intensiv-Seminar

- 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 erfahren, wie Sie Ihr Unternehmen gegenüber dem Wettbewerb klar differenzieren und neue Geschäftsfelder systematisch aufspüren.

Ihr Experte

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.

**Ihr Leitfaden
zur Erschließung
neuer Märkte**

Zielgruppen

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

Zusätzlich buchbar:

Wir begleiten Sie auf dem Weg „Ihr Führungscockpit“ zu entwickeln und zu implementieren. Sie haben die Möglichkeit, vier Wochen nach dem Seminar ein individuelles Coaching (90 Minuten) mit Herrn Prof. Dr. Claus W. Gerberich zu buchen, um Ihr Unternehmenskonzept zu reflektieren.



**Auch als
Inhouse-Training
buchbar!**

www.fff-online.com

1. Tag 9.00 - 17.00 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, Mitarbeitende)

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

2. Tag 9.00 - 17.00 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

» Spannender und sehr umfassender Vortrag mit vielen gut platzierten Beispielen aus der Praxis.«
Leopold Hochpöchler, Doka GmbH

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

ANMELDUNG

Sie können sich per E-Mail oder über unsere Website anmelden:

E-Mail: anmeldung@fff-online.com

Web: www.fff-online.com

Gerne beantworten wir Ihre Fragen rund um unsere Seminare, Workshops und Lehrgänge persönlich:

Info-Telefon: 0611 - 2 36 00 30

Business Development
Seminar-Code: 23AG-BD

Teilnahmegebühr

€ 1.395,- zzgl. MwSt.

10 % Rabatt für den 2. und jeden weiteren Teilnehmer

MEHR INFORMATIONEN UND TERMINE

Geben Sie auf www.fff-online.com im Suchfeld
bitte folgenden Webinfo-Code ein: **AG-BD**