



Business Development: Märkte gewinnen, Kunden entwickeln, Zukunft gestalten

Profitables Wachstum durch Erschliessung neuer Absatzmärkte

Business Development: Märkte gewinnen, Kunden entwickeln, Zukunft gestalten

Profitables Wachstum durch Erschliessung neuer Absatzmärkte

Oft sind die bereits besetzten Märkte gesättigt und die Margen schwinden. Umsatz und Gewinnsteigerungen werden daher häufig in neuen Geschäftsfeldern und Märkten gesucht. Auf der Suche nach neuen Wachstumsmöglichkeiten stellen sich neue Herausforderungen: Wie findet man innovative Geschäftsideen und wie setzt man diese erfolgreich im Markt um?

Der Weg zu neuen Geschäften ist nicht risikolos. Eine durchdachte Vorgehensweise und professionelle Handhabung der Methoden und Instrumente ist essenziell für erfolgreiches Business Development.

Dieses Seminar funktioniert autonom oder als Bestandteil des Lehrgangs «Zertifizierte/r Strategie-Experte/in ZfU».

Referent



Dr. Jens Knese

Experte für Strategie, Agilität und Innovation. Seit mehr als 20 Jahren berät und begleitet er Unternehmen auf dem Weg zu mehr Innovationsleistung, Wachstum und Erfolg. Zu seinen Kunden zählen mittelständische Unternehmen bis börsennotierte Konzerne, vom Maschinenbau über Automotive und Consumer-Electronics bis zur Versicherungs- und Pharmawirtschaft. Zudem publiziert er regelmässig in anerkannten Fachzeitschriften und veröffentlicht Monografien.

Themenschwerpunkte

- Wachstum durch Aufbau und Entwicklung neuer Märkte: Risiko- und Chancen-Analysen, Vorgehensweisen und Erfolgskriterien
- Trends frühzeitig erkennen – Innovationsmanagement systematisieren: Wie Sie Effektivität, Effizienz und Speed in Innovationsprozessen steigern
- Strategien für erfolgreiche Marktexpansionen: Wachstum über Akquisitionen, Partnerschaften und Erschliessung neuer Absatzmärkte
- Analyse und Priorisierung von neuen Geschäftsideen: Potenziale für neue Geschäfte finden und in Markterfolge überführen

Nutzen

- Sie spüren lukrative neue Geschäftsfelder systematisch auf.
- Sie fördern gezielt Innovationen und setzen diese in Ihrem Unternehmen um.
- Sie erhalten Impulse, wie ein Markteintritt in neue Länder erfolgreich gestaltet wird.
- Sie nutzen sinnvoll Allianzen, Partnerschaften und M&A zur Markterschliessung.

Arbeitsmethodik

An beiden Seminartagen erarbeiten Sie das Konzept und die Methodik für ein erfolgreiches und nachhaltiges Business Development. Sie erlernen das systematische Planen, Umsetzen und Kommunizieren neuer Geschäftsideen. Sie erfahren aus vielen Praxisbeispielen, u.a. von Co-Referenten, wie erfolgreiches Business Development konkret funktioniert.

Zielgruppe

Business Development Manager, Geschäftsführer, Marketing- und Vertriebsleiter, Führungskräfte und Spezialisten sowie Verwaltungsräte, die sich mit dem Aufbau neuer Geschäftsfelder befassen.

Link

➤ zfu.ch/go/bdn

Business Development: Märkte gewinnen, Kunden entwickeln, Zukunft gestalten

Preis

CHF 2980.00

Inbegriffen sind: Seminarunterlagen online, Mittagessen, Kaffeepausen und Testat. Die Übernachtung ist nicht inbegriffen.

Wichtig: Das Seminar findet in kleiner Runde statt. Die Teilnehmerzahl ist limitiert.

Termine und Orte

Dauer: 2 Tage

06.06.–07.06.2024

In Thalwil
Hotel Sedartis

12.12.–13.12.2024

In Rüslikon
Hotel Belvoir

Tag 1: 9.00–17.30 Uhr

Tag 2: 8.30–17.00 Uhr

Attraktive Rabatte

Bei gleichzeitiger Anmeldung gelten folgende Rabatte:
Ab 2 Buchungen 10 %
Ab 4 Buchungen 15 %

Beratung und Kontakt

+41 44 722 85 85
info@zfu.ch

Firmeninterne Weiterbildung

Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Veranstaltung buchbar. Wir begleiten Sie!

Angerechnet bei:
EXPERTsuisse
TREUHAND|SUISSE
FPVS/SFPO



Melden Sie sich jetzt an!

zfu.ch/go/bdn