



Strategisches Business- Development-Management

Konzepte für marktorientierte Unternehmens-
entwicklung

Strategisches Business-Development-Management

Konzepte für marktorientierte Unternehmensentwicklung

Jedes Unternehmen muss sich entwickeln, um erfolgreich zu bleiben. Gezielt Opportunities zu erkennen, Partnerschaften zu entwickeln, neue Märkte zu identifizieren und neue Produkte und Dienstleistungen zu initiieren, ist Aufgabe des Business Development. Das Business-Development-Management ist eine der wichtigsten und zentralsten Aufgabenstellungen für jedes Unternehmen.

Erfahren Sie in diesem Seminar, wie Sie die Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens oder Ihres Produktbereichs strategisch entwickeln und sichern können. Lernen Sie, welche Instrumente und Methoden unerlässlich für ein strategisches Business Development sind und wie Sie diese konkret für Ihre Aufgabenstellungen einsetzen können. Werden Sie zu einem gesuchten Berater und Experten im Unternehmen für die Weichenstellungen in Richtung Zukunft.

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

- Purpose, Mission und Vision: Den Status quo analysieren, Handlungsbedarf erkennen, Entwicklungsziele und Kernkompetenzen sowie USP und UVP definieren
- Marktorientierte Unternehmensentwicklung: Zielkunden, Bedarfe und Marktsegmente definieren
- Festlegen der Innovationsstrategie, von inkrementell bis disruptiv
- Strategien für das Sicherstellen der Digital Readiness: Entwicklung und Transformation zum zukunftsfesten Unternehmen im digitalen Zeitalter
- Aufbau und Entwicklung von Business-Eco-Systems: Managen von Kooperationen und strategischen Partnerschaften
- Business-Development-Strategien gezielt formulieren und kommunizieren – das «3W1H Rahmenwerk» als Entwicklungsorientierung für das Unternehmen

Nutzen

- Sie können die Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens oder Produktbereichs strategisch entwickeln und sichern.
- Sie sind in der Lage, Entwicklungsziele zu definieren und die Kernkompetenzen Ihres Unternehmens zu identifizieren.
- Sie können den Status quo Ihres Unternehmens analysieren und Handlungsbedarf erkennen.
- Sie sind in der Lage, Entwicklungsziele zu definieren und die Kernkompetenzen Ihres Unternehmens zu identifizieren.
- Sie können den Unique Selling Point (USP) und Unique Value Proposition (UVP) Ihres Unternehmens bestimmen.
- Sie können Business-Eco-Systems aufbauen und entwickeln sowie Kooperationen und strategische Partnerschaften managen.

Arbeitsmethodik

Ein abwechslungsreicher Mix aus Theorie-Input, Best-Practice-Beispielen, Diskussion und Gruppenarbeit an konkreten Fragestellungen der Teilnehmer.

Zielgruppe

Geschäftsführer, Manager, Business-Development-Manager, Innovationsmanager, Führungskräfte und Spezialisten.

Link

➔ zfu.ch/go/sbd

Strategisches Business- Development-Management

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

04.12.–05.12.2025

In Rüschlikon
Hotel Belvoir

Tag 1: 9.00–17.00 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!



Melden Sie sich jetzt an!

zfu.ch/go/sbd