

Business Development

**Wachstumsfelder identifizieren, Märkte erschliessen,
Geschäftsmodelle zukunftsicher gestalten**

Business Development

Wachstumsfelder identifizieren, Märkte erschliessen, Geschäftsmodelle zukunftssicher gestalten

In einer Welt volatiler Märkte und technologischer Disruption reicht es nicht mehr aus, das bestehende Geschäft nur operativ zu verwalten. Echtes Business Development ist heute eine zentrale Managementaufgabe.

Dieses Seminar vermittelt Führungskräften das Handwerkszeug, um über den Tellerrand des Tagesgeschäfts hinauszublicken. Wir kombinieren bewährte Strategie-Methoden mit agilen Ansätzen, um systematisch neue Erlöspotenziale in der Industrie und im Service-Bereich zu erschliessen.

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

Strategische Analyse & Marktradar

- Trends frühzeitig erkennen: Mit Trend-Mapping und Megatrend-Analyse Zukunftschancen definieren
- Disruptions-Potenziale, insbesondere durch KI/AI, erkennen und gezielt nutzen

Innovationsmanagement & Geschäftsmodell-Design

- Arbeiten mit dem Business Model Canvas: Bestehende Geschäftsmodelle kritisch hinterfragen
- Vom Produktanbieter zum Systemlösler: Servitization-Strategien für Unternehmen

«Where to Play?» und «How to Win?»

- Definition des relevanten Markts, Bestimmen von Zielkunden und Erarbeiten von ICP
- Bestimmen und Stärken des zentralen Wettbewerbsvorteils (USP)

Markteintritt & Skalierung

- Go-to-Market-Strategien: Erfolgreiche Einführung neuer Lösungen
- Partnerschaften und Ökosysteme: Kooperationen als Beschleuniger nutzen

Modul D: Die Organisation befähigen

- Business Development als Mindset: Teams für Veränderungen motivieren
- KPIs und Controlling: Erfolg von Neugeschäft messbar machen

Nutzen

- Sie entwickeln eine klare Roadmap, um neue Geschäftsfelder profitabel zu erschliessen
- Sie erhalten direkt anwendbare Frameworks für die Analyse und Umsetzung von Wachstumsstrategien.
- Profitieren Sie vom branchenübergreifenden Austausch zwischen Industrie und Dienstleistung.
- Sie lernen, «tote Pferde» frühzeitig zu erkennen und Ressourcen gezielt in Projekte mit hohem ROI zu investieren.

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

Business Development

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

03.12.–04.12.2026

In Rüschlikon
Hotel Belvoir

10.06.–11.06.2027

In Rüschlikon
Hotel Belvoir

30.11.–01.12.2027

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!

Angerechnet bei:

EXPERTsuisse
TREUHAND|SUISSE
FPVS/SFPO



Melden Sie sich jetzt an!

zfu.ch/go/sbd