

# Agiles Business Development



## **DAS BASISWISSEN FÜR GESCHÄFTSENTWICKLER: FIT FÜR AGILES BUSINESS DEVELOPMENT!**

Gesättigte Märkte, schwindende Margen und immer kürzere Produktlebenszyklen. Die Situation erfordert, Geschäftsmodelle zu überprüfen, intelligente Ideen für die Zukunft zu entwickeln und neue Wachstumsmärkte zu nutzen. Doch wie entwickelt man das eigene Geschäftsmodell weiter und findet systematisch neue Wachstumsfelder? Wir haben kein Patentinstrument, aber die Kompetenz und die richtigen Werkzeuge. Unsere Experten geben Ihnen als Business Development Manager konkrete Instrumente und Handlungsanweisungen für ein agiles Business Development an die Hand.

## **INHALTE IM SEMINAR AGILES BUSINESS DEVELOPMENT**

### **Business Development und Wachstum im Umfeld von VUKA-Märkten und Digitalisierung**

- VUKA – so sind Märkte heute: Volatil, unsicher, komplex und ambivalent
- Digitale Transformation des Geschäftsmodells
- Ziele und Herausforderungen einer agilen Geschäftsentwicklung
- Wachstumsbedarf und -ziele richtig definieren

### **Agil Denken, Handeln und Entscheiden im Business Development**

- Agile Prinzipien im Business Development
- Agile Arbeitsmethoden im Business Development Management
- Agil entscheiden unter Unsicherheit
- Business Development agil, strukturell und prozessual organisieren
- Design Thinking, Lean Startup und Scrum sinnvoll kombinieren

### **Wachstumsstrategien im Agilen Business Development**

- Erschließen neuer Märkte in der digitalen und analogen Welt
- Erschließen neuer Anwendungsgebiete
- Wachstum durch Innovationen
- Gezielte Diversifikation
- Kooperationen und Allianzen

- Schaffung neuer Geschäftsmodelle

### **Die Wettbewerbsfähigkeit des Geschäftsmodells auf dem Prüfstand**

- Die Logik von Geschäftsmodellen verstehen und beschreiben
- Geschäftsmodelle bewerten und weiterentwickeln
- Best Practice und Charakteristika innovativer Geschäftsmodelle
- Wachstumsansätze im eigenen Geschäftsmodell erkennen
- Digitale Transformation des Geschäftsmodells

### **Trends und Treiber frühzeitig erkennen**

- Branchenkräfte und -strukturen systematisch analysieren
- Marktkräfte verstehen – Kundenbedürfnisse erspüren
- Strategische Früherkennung: Aufkeimende Themen, Technologien und Schlüsseltrends identifizieren
- Makroökonomische Kräfte und deren Auswirkungen erfassen
- Chancenfelder aus der Umfeldanalyse ableiten

### **Wachstum im Kerngeschäft realisieren**

- Das Spezialisierungsprinzip: Kernkompetenzen und vordringliche Kundenengpässe identifizieren
- Neue Erlösmodelle entwickeln
- Neue Wege zum Kunden: Innovative Vertriebskanäle entwickeln
- Wachstum durch Systemlösungen: Mit der eigenen Kernkompetenz Kundenprobleme ganzheitlich lösen

### **Neue Geschäftsfelder und -modelle aufbauen**

- Customer Insights: Innovative Leistungsangebote entwickeln – neue Kundensegmente erschliessen
- Re-Design der Wertschöpfungsarchitektur
- Outgrowing: Gemeinsam mit Wertschöpfungspartnern wachsen

### **Grundlagen Internationalisierung – Going International**

- Identifikation von attraktiven Auslandsmärkten
- Internationalisierungsstrategien (Vor- und Nachteile)
- Risikominimierte Markterschließung
- Akquisitionen zur schnellen Erschließung von Auslandsmärkten
- Was bei Joint Ventures beachtet werden sollte

### **Grundlagen Business Planning**

- Adressaten und ihre Interessen
- Beschreibung des neuen Geschäftsfeldes
- Markt- und Konkurrenzanalyse
- Finanzplanung
- Bewertung von Chancen und Risiken

### **IHR NUTZEN AUS DEM SEMINAR „AGILES BUSINESS DEVELOPMENT“**

- Sie lernen die wesentlichen Grundlagen eines Agilen Business Developments kennen
- Sie sind in der Lage die erforderlichen agilen Strukturen und Prozesse zu gestalten
- Sie erhalten den Zugang zu agilen Methoden und Werkzeugen, mit denen Sie systematisch eine strategische Geschäftsfeldentwicklung vorantreiben können
- Sie diskutieren mit den Experten und Teilnehmern Ihre individuellen Themen- und Fragestellungen

## **QUALITÄTSVERSPRECHEN FÜR IHRE WEITERBILDUNG**

- Anerkennung durch Zertifikat der Hochschule Fresenius
- Kompetente Trainer mit viel Erfahrung in der Beratungspraxis
- Hohe Aktualität und Praxisrelevanz der Inhalte
- Kleine Gruppen und moderne Lehrmethoden
- Hohe Qualitätsorientierung durch kontinuierliche Evaluation und Feedback
- Hohe Kundenzufriedenheit: Durch mehr als 1000 zufriedene Seminarteilnehmer getestet

## **ZIELGRUPPE:**

Das Business Development Manager Seminar richtet sich an Leiter und Fachverantwortliche der Bereiche Business Development, Market Development, New Business, Strategie, Strategische Unternehmensplanung, Unternehmensentwicklung, Geschäftsfeldentwicklung, Strategisches Marketing, Vertriebsplanung, Strategischer Vertrieb, International Business, Export, Produktentwicklung und Produktmanagement, F&E und Innovationsmanagement. Aufgrund der strategischen Bedeutung von Business Development werden auch Geschäftsführer und Vorstände angesprochen.

## **METHODIK & DIDAKTIK:**

Die Inhalte werden durch kurzweilige Trainerimpulse, moderierte Erfahrungsaustausche sowie vielen Workshops mit konkreter Anwendung an Fallbeispielen vermittelt.

## **TRAINER**

### **Prof. Dr. Dennis Lotter**

ist Experte für agiles Business Development & Innovationsmanagement. Mit seinem Institut für Sustainable Leadership & Change (ISLC) begleiten er und sein Team namhafte Unternehmen bei der strategischen Geschäftsentwicklung. Dennis Lotter ist neben seiner Trainertätigkeit Professor und Studiendekan für Sustainable Marketing & Leadership an der Hochschule Fresenius in Idstein und hat an der Entwicklung von mehreren erfolgreichen Weiterbildungsangeboten und Hochschulstudiengängen auf dem Themengebiet im deutschsprachigen Raum mitgewirkt.

#### **Beginn:**

Montag, 21. Oktober 2024, 09:00 Uhr

#### **Ende:**

Mittwoch, 23. Oktober 2024, 17:00 Uhr

#### **Veranstaltungsort:**

Heidelberg  
Deutschland

#### **Website & Anmeldung:**

Email [zagrodnik@wbildung.de](mailto:zagrodnik@wbildung.de)

<https://wbildung.de/seminare/business-development-management/bdm-seminar/>