



New Business Development

Finden Sie gezielt neue Geschäftsfelder und Märkte für Ihren Unternehmenserfolg von morgen

Zweitägiges Intensiv-Seminar

... und wo steht Ihr Unternehmen morgen?

Die Produkte von heute sind morgen nicht mehr gefragt, die Technik ist veraltet, das Design aus der Mode gekommen. Auf dem eigenen Markt tummeln sich vielfältige Wettbewerber. Die vor noch kurzer Zeit einzigartigen Produkte und Services werden zu Commodities, der Innovationsdruck nimmt zu. Sie tummeln sich in einem Red-Ocean-Markt.

Wie kommen Sie zu neuen Produkten oder/Services, wie finden und erobern Sie neue Märkte und was erwartet Sie dort? Mit welcher Strategie können Sie dort erfolgreich sein, und wie wissen Sie, ob sie erfolgreich sind?

Gestalten Sie die erfolgreiche Zukunft Ihres Unternehmens durch die Entwicklung neuer Geschäftsfelder und Märkte aktiv mit!

Ihr Nutzen und Inhalte

Neue Geschäftsfelder zu entwickeln heißt, neue Wege gehen. Bereiten Sie sich in zwei intensiven Seminartagen auf die Anforderungen an Sie als Manager im New Business Development vor und verstehen Sie die Notwendigkeit und den Nutzen einer organisatorischen Verankerung des „New Business Development“ im Unternehmen. So gestalten Sie eine erfolgreiche Zukunft für Ihr Unternehmen mit. Neue Märkte heißt immer auch Wachstumspotenzial mit neuen Herausforderungen. Mit Ihrer fachlichen Kompetenz können Sie neue Geschäftsfelder identifizieren und ausbauen.

Sie sind in der Lage, Optionen zu analysieren und zu bewerten und Kennzahlen als Steuerungsinstrument im Management der neuen Geschäftsfelder zu nutzen. Wenden Sie bereits im Seminar Schlüsselmethoden und -instrumente an. Dazu stellen wir Ihnen einen „Methoden-Baukasten“ für Ihre professionelle Arbeit zur Verfügung.

Profitieren Sie vom praxisorientierten Know-how und den Erfahrungen unserer Experten.

Inhalte

- Grundlagen des New Business Development
- Business-Development-Kultur
- Erfolgsfaktoren
- Identifikation neuer Geschäftsideen
- Analyseinstrumente und Innovationsmanagement
- Entwicklung eines Businessplans
- Kennzahlen als Steuerungsinstrument für die Bewertung und Kontrolle von neuen Geschäftsfeldern
- Riskmanagement und Fallback-Plan

Methodik

- Impulsreferate
- Plenumsdiskussionen
- Gruppenarbeiten
- Fallstudien
- Methodentoolbox
- Expertentipps
- Blick über den Tellerrand durch aktiven Austausch mit Teilnehmern aus anderen Unternehmen

- Dauer
2 Tage
- Beginn/Ende
jeweils 09:00 bis 17:30 Uhr
- Veranstaltungsort
Hamburg
- Zielgruppe
Verantwortliche für New Business Development, Service- und Marketingleiter, Produktmanager - branchenübergreifend
- Ihre Investition
€ 2.360,- zzgl. MwSt.
- Unsere Leistungen
Kleine Gruppen
Seminarteilnahme und -unterlagen
Pausengetränke
Mittagessen
Teilnahmebescheinigung
- Unterbringung
Gerne stellen wir Ihnen eine Auswahl verschiedener Hotels zur Verfügung.
- Information und Anmeldung
Fon: +49 40 536 991-0
Fax: +49 40 536 991-66
contact@marketingakademie.de
- Inhouse
Alle Seminare und Lehrgänge bieten wir ebenfalls als firmeninterne Programme und in weiteren Sprachen an.

Anpassungen vorbehalten.

MarketingAkademie Hamburg
Dorotheenstraße 29 a
22301 Hamburg