

Zertifizierung zum Business Development Manager

- ▶ Märkte erforschen ▶ Strategien entwickeln
- ▶ Geschäftsfelder ausbauen

Der Business Development Manager als ...

... Strategie & Visionär

- Neue Geschäftsmodelle entwickeln und Märkte erfolgreich erschließen
- Business-Pläne systematisch erstellen

... Innovationsmanager & Steuerer

- Innovationen im Unternehmen gezielt fördern
- Neue Strategien mit der Balanced Scorecard erfolgreich umsetzen

... Kulturmanager & Führungskraft

- Internationale Herausforderungen meistern
- Business Development-Teams souverän führen und motivieren

Ihre Referenten:



Prof. Dr. Lutz Becker
Karlshochschule International
University



Olaf Geyer
Kienbaum Management
Consultants GmbH



Dr. Michael Graefenstedt
Bayer MaterialScience AG



Dr. Manfred Reitenspiess
Fujitsu Technology
Solutions GmbH



Kai Rotermund
Kienbaum Management
Consultants GmbH

Ihre Termine:

- 11. bis 13. Mai 2011 in Berlin
- 8. bis 10. Juni 2011 in Düsseldorf
- 13. bis 15. Juli 2011 in München

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

Der Business Development Manager als Stratege & Visionär

Ihr Seminarleiter:
Olaf Geyer, Principal,
Kienbaum Management Consultants GmbH, Düsseldorf

Herzlich willkommen

- Begrüßung der Teilnehmer
- Kurze Vorstellungsrunde
- Darstellung der Themen und Zielsetzung des Seminars
- Abfrage Ihrer Erwartungen

Ausprägungen, Aufgaben und organisatorische Verankerung des Business Developments

- Die unterschiedlichen Typen des Business Developments
- Die Bedeutung des Business Developments
- Die wichtigsten Ziele
- Das Aufgabenspektrum des Business Development Managers, u.a.:
 - Innovationsförderung
 - Strategie- und Organisationsentwicklung
 - Erschließung neuer Märkte
- Organisatorische Verankerungsmöglichkeiten
 - integrierte Unternehmensfunktion zur Technologie- und Produktentwicklung
 - interner Beratungsstab
 - Neukundengeschäft generierende Vertriebseinheit
 - Teilbereich des Corporate Plannings
- Vor- und Nachteile der unterschiedlichen Verankerungsmöglichkeiten

Business Development als Aufgabe des strategischen Managements

- Leitplanken unternehmerischen Handelns
- Die Ebenen des strategischen Managements
 - Unternehmensstrategien
 - Geschäftsfeldstrategien
 - Funktionalstrategien
- Die wichtigsten Instrumente des strategischen Business Development Managements
 - Porters Branchenstrukturanalyse
 - Benchmarking
 - Ansoff-Matrix
 - SWOT-Analyse
 - Marktsegmentierung
 - Wettbewerbsstrategien nach Porter
- Darstellung von Best Practice-Beispielen

Neue Geschäftsmodelle als Ergebnis des Business Developments

- Was ist überhaupt ein Geschäftsmodell?
- Warum neue Geschäftsmodelle?
- Neue vs. veränderte Geschäftsmodelle
- Die unterschiedlichen Typen von Geschäftsmodellen
- Strategische Instrumente zur Entwicklung neuer Geschäftsmodelle

Professionelle Business-Planung

- Die wesentlichen Elemente eines Business-Plans
- Die Form des Business-Plans
- Systematische Erstellung eines Business-Plans
- Was macht einen guten Business-Plan aus?
- Dos and Don'ts bei der Erstellung von Business-Plänen



Systematische Erstellung eines Business-Plans

Anhand konkreter Fallbeispiele erstellen Sie in der Gruppe die Eckpfeiler eines Business-Plans. Die Ergebnisse werden anschließend präsentiert und gemeinsam diskutiert. Sie vertiefen das zuvor Gelernte und erhalten so viele Anregungen und konkrete Empfehlungen für Ihre perfekte Business-Planung.

Zusammenfassung der Tagesergebnisse und Klärung offener Fragen



Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** und **Lindner Hotels & Resorts** laden Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit dem Referenten und den Teilnehmern!

Seminarzeiten des ersten Seminartages

Ab 8.45 Uhr Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen

Beginn	Business Lunch	Ende
9.30 Uhr	12.30 Uhr	ca. 18.00 Uhr

Am Vor- und Nachmittag ist jeweils eine Kaffee- und Teepause vorgesehen.

Der Business Development Manager als Innovationsmanager & Steuerer

Ihr Seminarleiter:
Kai Rotermund, Senior Project Manager,
Kienbaum Management Consultants GmbH, München

Es geht weiter! Überleitung zu den Themen des zweiten Seminartages

Der Innovationsprozess im Business Development

- Was hat Business Development mit Innovation zu tun?
- Der Stage-Gate-Prozess
- Gezielte Erfassung und Bewertung von Ideen

Innovationskultur und Kreativitätstechniken

- Innovationsfreundliche Kultur als Voraussetzung für eine starke Innovation
- Quellen und Instrumente zur Ideengenerierung
 - Wissensbereitstellung
 - Schaffung von Umgebungsbedingungen
 - Förderung kreativer Wissensverarbeitung
 - Externe/interne Auslöser von Ideen
- Vor- und Nachteile der einzelnen Instrumente
- Umsetzung neuer Business Development-Strategien mit der Balanced Scorecard (BSC)
 - Aufbau und wesentliche Elemente der BSC
 - Die BSC als Umsetzungs- und Steuerungsinstrument für den Business Development Manager
 - Grundkonzept und Inhalte der BSC
 - Entwicklung des Zielsystems
 - Nutzen und Grenzen der BSC im Business Development



Innovations- und Business Development Management bei der Bayer MaterialScience AG

- Die Ausrichtung von Bayer
- Rahmenbedingungen für Innovationen
- Ausrichtung der Innovationskette
- Lifecycle, Roadmap und Portfolio
- Wert- und Portfoliomanagement
- Implementierung

Dr. Michael Graefenstedt
Leiter Marketing Business Support,
Bayer MaterialScience AG, Leverkusen



Change Management als Erfolgsfaktor

- Warum überhaupt Change Management?
- Die goldenen Regeln des Wandels
 - Frühzeitige Information der Betroffenen
 - Gruppe als wichtigstes Medium für Veränderung
 - Bereitschaft für Veränderung durch Zusammenarbeit
 - Zyklischer Ablauf der Wandelprozesse
- Ursachen für das Scheitern von Change-Projekten
- Praktische Lösungsansätze und Verbesserungsmöglichkeiten

Zusammenfassung der Tagesergebnisse und Klärung offener Fragen

Seminarzeiten des zweiten Seminartages

Beginn	Business Lunch	Ende
9.00 Uhr	12.30 Uhr	ca. 17.00 Uhr

Am Vor- und Nachmittag ist jeweils eine Kaffee- und Teepause vorgesehen.

Stimmen ehemaliger Seminarteilnehmer:

- ✓ **„Kompetente Vermittlung von Theorie und anschaulichen Praxisbeispielen, gepaart mit sinnvollen Gruppenarbeiten. Kann ruhigen Gewissens weiterempfohlen werden.“**
J. Brinkmann, Benteler Stahl/Rohr GmbH
- ✓ **„Kompakt, prägnant, sehr praxisrelevant.“**
Dr. T. Rodenhausen, Harris Interactive AG
- ✓ **„Sehr guter Überblick, sehr gute Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch.“**
M. Sommer, SIRO Clinpharm Germany GmbH
- ✓ **„Inhalt und Zielerreichung haben meine Erwartungen voll erfüllt.“**
S. Riedl, FWI Information Technology GmbH

AKTUELL UND AUF DEN PUNKT!

Nutzen Sie unseren E-Mail-Service, um zeitgemäß Ihre Top-Themen bequem per E-Mail zu erhalten.
Ihr persönliches Profil verwalten Sie unter:
www.managementcircle.de/email



Der Business Development Manager als Kulturmanager & Führungskraft

Ihr Seminarleiter:

Prof. Dr. Lutz Becker, Professor für Management und Leadership, Leitung des Masterstudiengangs Leadership, **Karlsruhochschule International University**, Karlsruhe

Es geht weiter! Überleitung zu den Themen des dritten Seminartages

Internationales Business Development Management

- Das „Wo“, „Wie“ und „Warum“ der Internationalisierung
- Interkulturelle Herausforderungen
- Erzielen von komparativen Wettbewerbsvorteilen
 - Transaktionskosten
 - Lebenszyklen
 - Economies of Scale
 - Economies of Scope
- Globale Megatrends im Blick haben und bewerten
- Innovationen für verschiedene Länder schaffen
- Die wichtigsten Internationalisierungsstrategien
- Von Heim- und Auswärtsspielen
- Lokalisierung vs. Globalisierung
- Priorisierung der internationalen Erschließung neuer Märkte
- Wie die Medien Ihrem Business Development helfen können
- Gründe des Scheiterns

Internationales Business Development bei Fujitsu



- Klare Unternehmensziele und Kernkompetenzen: sich selbst (er)kennen!
- Internationale Zusammenarbeit – Inhalt allein reicht nicht
- Facilitation – Vermitteln zwischen Kulturen und Interessen
- Risiken internationaler Kooperationen rechtzeitig erkennen
- Faktoren für ein erfolgreiches Business Development

Dr. Manfred Reitenspiess

Director Business Development Strategic Accounts,
Fujitsu Technology Solutions GmbH, München

Rolle und Anforderungen an den Business Development Manager

- Die Rolle im Unternehmen
- Qualifikationen und Erfolgspotenziale
- Business Development als Sprungbrett oder Sackgasse?
- Stolperfallen und wie Sie diese umgehen

Business Development als Führungsaufgabe

- Komplexität des Umfelds bewältigen
- Standardisierung von Prozessen vorantreiben
- Aufgaben richtig delegieren
- Team-Mitglieder souverän führen und motivieren
- Die passenden Kontrollen einführen und Konsequenzen bestimmen
- Distance vs. Shared Leadership

Zusammenfassung der Tagesergebnisse und Klärung noch offener Frage, anschließend Zertifikatsprüfung

Schriftliche Zertifikatsprüfung



Dokumentieren Sie Ihr hochwertiges Wissen!

Die Themen der drei Tage werden im Rahmen eines Multiple-Choice-Tests geprüft. Die Prüfung dauert 45 Minuten. Innerhalb von vier Wochen erhalten Sie das Ergebnis und bei bestandener Prüfung Ihr Zertifikat

„Der Business Development Manager“.

Die Teilnahme an der Zertifikatsprüfung ist fakultativ. Bei Nichtteilnahme erhalten Sie eine aussagekräftige Teilnahmebestätigung.

Seminarzeiten des dritten Seminartages

Beginn	Business Lunch	Zertifikatsprüfung	Ende
9.00 Uhr	12.30 Uhr	ab 16.30 Uhr	ca. 17.30 Uhr

Am Vor- und Nachmittag ist jeweils eine Kaffee- und Teepause vorgesehen.

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



Dirk Gollnick

Tel.: 0 61 96/47 22-646

E-Mail: gollnick@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Fit für eine anspruchsvolle Aufgabe

Die **Entwicklung innovativer Geschäftsideen**, die **Erschließung neuer Märkte** und Geschäftsfelder sowie der **Auf- und Ausbau von Kundenbeziehungen** und **Vertriebspotenzialen** gehört zu den zentralen Aufgaben im Business Development.

Als Business Development Manager geben Sie somit die strategische Richtung vor und verantworten die operative Umsetzung im Unternehmen.

In diesem Seminar erhalten Sie das **entscheidende Know-how**, um diese anspruchsvolle Aufgabe in Zukunft noch besser zu meistern.

Was Sie hier lernen

Die Experten geben Ihnen **konkrete Tools** und **Instrumente für Ihr erfolgreiches Business Development** an die Hand.

Intensiv diskutieren Sie die Vor- und Nachteile moderner Business Development-Strategien. Sie lernen, wie Sie das Business Development effizient in der Unternehmensorganisation verankern und wie Sie Ihrer Rolle als Business Development Manager perfekt gerecht werden.

Ihre Themen auf einen Blick

- Die **Top-Instrumente** und **-Kennzahlen** des Business Development Managers
- Strategische Instrumente zur **Entwicklung neuer Geschäftsmodelle**
- Systematische Erstellung eines professionellen **Business Plans**
- Bewertung und **Steuerung neuer Strategien** und **Geschäftsmodelle**
- **Nationale** und **internationale Erschließung** neuer Märkte
- Förderung der **Innovationskultur**
- Souveräne **Führung** von Business Development-Teams

Lassen Sie sich zertifizieren

Am Ende des Seminars haben Sie die Möglichkeit, eine **schriftliche Zertifikatsprüfung abzulegen**. Die Teilnahme an der Prüfung ist **fakultativ**. Dokumentieren Sie hiermit Ihr hochwertiges Wissen!

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



Daniela Wolf

Daniela Wolf
Senior Konferenz Managerin
Tel.: 0 61 96/47 22-559
E-Mail: daniela.wolf@managementcircle.de

Prof. Dr. Lutz Becker

lehrt Unternehmensführung und Internationales Management an der **Karlsruhochschule International University** in Karlsruhe und leitet dort den Masterstudiengang Leadership. Seit 1991 berät er das Management namhafter Unternehmen mit den Schwerpunkten Unternehmensführung und Business Development. Prof. Dr. Lutz Becker ist Beirat des Bergischen Instituts für Produktentwicklung und Innovationsmanagement gGmbH und Autor zahlreicher Fachpublikationen.

Olaf Geyer

ist Principal bei der **Kienbaum Management Consultants GmbH** in Düsseldorf. Zuvor war er unter anderem Mitglied der Geschäftsleitung der Schubert Holding AG & Co. KG in Düsseldorf. Er berät Unternehmen unterschiedlicher Branchen zu Unternehmensführung, Strategieentwicklung, Reorganisation, Prozessoptimierung, Sanierung, Restrukturierung, der Entwicklung von Business-Plänen und Geschäftsmodellen sowie der Entwicklung und Umsetzung von Marketing- und Vertriebsstrategien.

Dr. Michael Graefenstedt

ist Abteilungsleiter „Roadmap Management and Business Support“ im Marketing des Geschäftsbereichs Polyurethane der **Bayer MaterialScience AG**. In dieser Position ist er u.a. für die Strategieentwicklung und Prozessoptimierung verantwortlich und unterstützt die Bewertung von Forschungs- und Entwicklungsprojekten der regionalen Entwicklungsabteilungen. Zudem hat er verschiedene globale Benchmark- und Reorganisationsprojekte geleitet.

Dr. Manfred Reitenspiess

ist Director Business Development Strategic Accounts bei **Fujitsu Technology Solutions GmbH** in München und damit verantwortlich für Geschäftsentwicklung mit strategischen Partnern auf internationaler Ebene. Davor war er verantwortlich für die Entwicklung bzw. das Business Development von Hochverfügbarkeits-Middleware zum Einsatz in geschäftskritischen Anwendungen. Dr. Manfred Reitenspiess war zudem gewählter Präsident des Service Availability Forums und Sprecher des Fachbereichs Sicherheit der Gesellschaft für Informatik.

Kai Rotermund

ist Senior Project Manager bei der **Kienbaum Management Consultants GmbH** in München. Seit 2003 berät er Unternehmen bei der Entwicklung und Umsetzung von Vertriebs- und Wachstumsstrategien sowie neuer und umstrukturierter Geschäftsmodelle. Zuvor war er knapp zehn Jahre in verschiedenen Fach- und Führungsfunktionen für die Deutsche Bank-Gruppe tätig.



Mit der Deutschen Bahn **ab € 99,-** zur Veranstaltung.
Infos unter:
www.managementcircle.de/bahn



3 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

- ① Sie erhalten **viele praktische Tipps** und **Empfehlungen**, um Ihre Aufgaben im Business Development in Zukunft noch besser zu meistern.
- ② Sie lernen die **Top-Instrumente** zur Entwicklung neuer Geschäftsmodelle und zur Erschließung neuer Märkte kennen.
- ③ Sie erfahren, wie Sie **neue Strategien erfolgreich umsetzen** und die **Innovationskultur** in Ihrem Unternehmen gezielt **fördern**.

Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Das Seminar richtet sich an **Fach- und Führungskräfte** der Bereiche **Business Development, Strategische Unternehmensplanung, Geschäftsfeldentwicklung, Marketing, Key Account Management, Vertrieb, Produktentwicklung und -management, F&E und Innovationsmanagement**, die sich einen fundierten Überblick über die aktuellen Themen, Trends und Tools des Business Developments verschaffen, vorhandenes Wissen vertiefen oder sich für künftige Aufgaben in diesem Bereich fit machen wollen.

Termin und Veranstaltungsort

11. bis 13. Mai 2011 in Berlin

Kempinski Hotel Bristol Berlin, Kurfürstendamm 27, 10719 Berlin
Tel.: 030/88 43 40, Fax: 030/883 60 75
E-Mail: reservations.bristol@kempinski.com

8. bis 10. Juni 2011 in Düsseldorf

Lindner Congress Hotel Düsseldorf,
Emanuel-Leutze-Straße 17, 40547 Düsseldorf
Tel.: 02 11/59 97-599, Fax: 02 11/59 97-11 11
E-Mail: info.congresshotel@lindner.de

13. bis 15. Juli 2011 in München

Courtyard by Marriott Munich City Center,
Schwanthalerstraße 37, 80336 München
Tel.: 089/360 02-897, Fax: 089/360 02-236
E-Mail: cy.muccy.reservations@courtyard.com

Für unsere Seminarteilnehmer steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. **Ein Tipp: Unser Service-Team nennt Ihnen gerne günstige alternative Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe des Tagungshotels (Tel.: 06196/4722-700).**

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das dreitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together, der freiwilligen Zertifikatsprüfung und der Dokumentation € 2.195,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Business Development Manager

Ich/Wir nehme(n) teil am:

- 11. bis 13. Mai 2011 in Berlin** 05-67918
- 8. bis 10. Juni 2011 in Düsseldorf** 06-67919
- 13. bis 15. Juli 2011 in München** 07-67920

1 Name/Vorname
Position/Abteilung

2 Name/Vorname
Position/Abteilung

3 Name/Vorname
Position/Abteilung

Firma

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Fax

@ E-Mail

Datum Unterschrift

Ansprechpartner/in im Sekretariat:

Anmeldebestätigung bitte an: Abteilung

Rechnung bitte an: Abteilung

Mitarbeiter: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: +49 (0) 61 96/47 22-700
Fax: +49 (0) 61 96/47 22-999
E-Mail: anmeldung@managementcircle.de
Internet: www.managementcircle.de/05-67918
Postanschrift: Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.
Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0

