



Produktblatt

Der Business Development Manager (BD-Manager)

Funktionsorientiertes Training



Winfried Kempfle Marketing Services – Portfolio

Motto: „Kompetenz schafft Effizienz !“



Services und Tools für Strategieplanung und Strategisches Marketing von Industrie- und Technologieunternehmen

www.strategie-und-planung.de

Der BD-Manager Trainingskonzept

Ziele des Trainings

- ◆ Die Teilnehmer verstehen die Funktion des Business Developments und die Aufgaben des BD-Managers
- ◆ Die Teilnehmer kennen die grundsätzlichen Aufgaben bei der Entwicklung der Unternehmensstrategie und die Inhalte des Geschäftsplans
- ◆ Die Teilnehmer lernen die Anwendung nützlicher Methoden und Instrumente der Strategieanalyse
- ◆ Die Teilnehmer lernen Techniken für Marktanalysen und wissen, welche Werkzeuge sie für strategische Wettbewerbsanalysen einsetzen können
- ◆ Die Teilnehmer können strategische Ziele definieren und die Umsetzung der Strategie planen
- ◆ Die Teilnehmer können den Zielmarkt segmentieren und das Unternehmen am Markt positionieren
- ◆ Die Teilnehmer kennen die Instrumente zum Ausbau bestehender und zur Entwicklung neuer Geschäfte
- ◆ Die Teilnehmer lernen Methoden zur besseren Ausschöpfung des Geschäftspotentials und zur effektiven Erschließung neuer Märkte
- ◆ Die Teilnehmer wissen, wie sie Innovationen fördern und neue Geschäftsideen kreieren können

An wen wendet sich das Training?

- ◆ Business Development Manager
- ◆ Fach- und Führungskräfte in Strategieabteilungen
- ◆ Fach- und Führungskräfte in Marketing und Vertrieb

Angewandte Trainingsmethoden

- ◆ Präsentationen
- ◆ Diskussionen
- ◆ Workshops
- ◆ Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmern
- ◆ Feedbackgespräche
- ◆ Anwendungsbeispiele und Tipps aus der Praxis

Dauer: 2 Tage (Standardtraining)

Preis: 2.950 Euro (Veranstaltung)

*(Hinweis:
Dauer und Preis können auf Basis kundenindividueller
Wünsche flexibel angepasst werden)*

Der BD-Manager Trainingsinhalte

Programm Tag 1 – BD-Aufgaben

Funktion und Aufgaben des BD-Managers

- Was ist Business Development (BD)?
- Varianten des Berufsbilds BD-Manager
- Aufgabenbereiche des BD-Managers

Ausbau bestehender Geschäfte

- Ausschöpfung des Geschäftspotentials
- Erschließung neuer Märkte und Anwendungsgebiete
- Kooperationen, Partnerschaften und Allianzen

Entwicklung neuer Geschäfte

- Generierung neuer Geschäftsideen
- Steuerung des Innovationsprozesses
- Entwurf und Realisierung neuer Geschäftsmodelle
- Gestaltung des Markteintritts

Der BD-Manager als Strategie- und Geschäftsplaner

- BD als Aufgabe des strategischen Marketings
- Phasen und Meilensteine im Strategieprozess
- Aufbau und Inhalte eines Geschäftsplans
- Normstrategien und strategische Handlungsoptionen

Programm Tag 2 – BD-Instrumente

Analyse der Ausgangslage des Unternehmens

- Branchenstruktur- und SWOT-Analyse
- Erfahrungskurven und Lebenszyklus-Analysen
- Portfolio- und Strukturanalysen des Geschäfts

Der BD-Manager als Markt- und Wettbewerbsanalyst

- Analyse von Markttrends und Markttreibern
- Prognose der Marktentwicklung
- Branchen- bzw. Industriefanalysen
- Strategische Wettbewerbsvergleiche

Der BD-Manager als Marketing-Manager

- Strategische Markt- und Kundensegmentierung
- Bewertung der Marktattraktivität
- Positionierung des Unternehmens am Markt
- Schaffung von Differenzierungsmerkmalen / USPs

Der BD-Manager als Projekt- und Programm-Manager

- Definition und Formulierung der strategischen Ziele
- Planung der strategischen Maßnahmen
- Projektcontrolling bei der Strategieumsetzung

Winfried Kempfle Marketing Services – Dienstleistungen

Strategieplanung

- Strategieanalysen
- Standortbestimmung
- Strategieprojekte
- Strategische Planungssysteme
- Strategisches Controlling



Marktanalyse

- Markttrends
- Marktsegmentierung
- Marktstruktur
- Marktmodelle & Marktdatenbank
- Marktprognosen
- Marktanteilsanalyse



Wettbewerbsanalyse

- Industrieanalysen
- Firmenprofile
- Produktvergleiche
- Competitive Attack-Programme
- Wettbewerber-Marktanteile
- Competitive Intelligence-Prozesse



Online Marketing

- Website-Konzeption
- Web-Check & -Optimierung
- Online Marketing-Kampagnen
- Webcontrolling



Projektmanagement

- Projektinitialisierung
- Projektplanung
- Projektbegleitung
- Projektcontrolling
- Projektreviews
- Einführung PM-Methodik



Training und Coaching

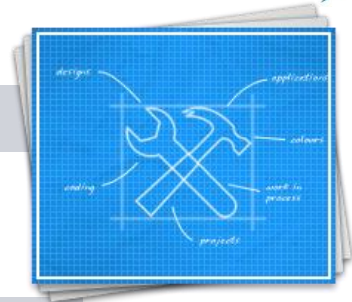
- Standard- und kundenindividuelle Schulungen
 - zu Strategieplanung & Strategiecontrolling,
 - zu Marktanalysen,
 - zu Wettbewerbsanalysen,
 - zum Projektmanagement
- Individuelle Begleitung von Führungskräften, Projektleitern, Mitarbeitern und Projektteams
- Moderation von Team-Meetings



Professionelle Präsentationen

- Kunden-Präsentationen
- Präsentationen für Geschäftsführung
- Präsentationen für Projektmeetings

Winfried Kempfle Marketing Services – Strategietools



Tools beinhalten ... für

Formatvorlagen ◆ Blueprints ◆ Beispiele ◆ Hilfsmittel ◆
Powerpoint-Charts ◆ Excel-Sheets

Strategieplanung

- Branchenstrukturanalyse
- SWOT-Analyse
- ABC-Analysen
- Erfahrungskurven
- Lebenszyklusanalysen
- Portfolioanalysen
- Business-Markt-Mix
- Kundenstruktur
- Produkt-Markt-Matrix
- Balanced Scorecards
- Risikoanalyse

Marktanalyse

- Markttrends
- Marktsegmentierung
- Marktmodelle
- Marktprognosen
- Marktsplits
- Technologiesplits
- Preisentwicklung
- Vertriebskanalstruktur
- Marktattraktivität
- Marktanteile statisch
- Marktanteile dynamisch

Wettbewerbsanalyse

- Industrieanalysen
- Wettbewerbsvergleiche
- Performancevergleiche
- Produktvergleiche
- Marktanteilsvergleiche
- Wettbewerberprofile
Einseiter / Standard-Profile
- Quick Reference Guides
- Battlecards
- Marketing-Kampagnen
- Positionspapiere

Was Winfried Kempfle Marketing Services von anderen Consultants abhebt:



Einzigartiges Beratungskonzept

- **Tool-gestützte Beratung:**
30+ bewährte Strategietools liefern erprobte Formate besonders für die Strategieanalyse.
- **Prozess-geleitete Beratung:**
Standard-Strategieprozess gibt alle wichtigen Aufgaben vor und beschleunigt und erleichtert somit die Strategieentwicklung enorm.
- **Stringentes Projektmanagement:**
Systematische Planung und wirkungsvolle Projektsteuerung gewährleisten die Erreichung der strategischen Ziele.
- **Standard-Servicepakete:**
25+ wohldefinierte Beratungsleistungen decken die komplette Bandbreite des strategischen Marketings ab.

Vorteile für Kunden



- **Hohe Effizienz und zeitsparendes Vorgehen**
insbesondere bei Projektplanung und Strategieanalyse.
- **Entwicklung wirksamer Strategien,**
die auf optimale Marktpositionierung und Wettbewerbsvorteile abzielen.
- **Nachhaltige Stärkung**
der Wettbewerbsfähigkeit und Ertragskraft.
- **Optimierte Beratung**
vor allem für Belange mittlerer und größerer Industrie- und Technologieunternehmen.
- **Unterstützung der Unternehmensfunktionen**
Strategie, Business Development, Marketing, Produktmanagement

Bestellung

Bei Interesse an diesem Trainingsangebot nehmen Sie bitte Kontakt zu mir auf.
Nutzen Sie hierfür bitte eine der folgenden Möglichkeiten:

Winfried Kempfle Marketing Services

Thanner Strasse 39
83607 Holzkirchen

Telefon: +49 1525 - 31 82 499
Fax: +49 8024 - 99 34 11

E-Mail: services@strategie-und-planung.de

Kontaktformular: www.strategie-und-planung.de/kontakt.html