



Business Development Management (kompakt) Training

Zielsetzung	<ul style="list-style-type: none">• Kennenlernen der Tools und Methoden für mehr Professionalität im BDM• Ihr Wissen zu reflektieren und die optimale Arbeitsweise für Ihre Praxis zu erproben• Das Business Development Management erleben und reflektieren
Zielgruppe	Business Development Manager, Führungskräfte und Mitarbeiter:innen mit Business Development bezogenen Aufgaben, Geschäftsinhaber, CEO, Projekt- und Vertriebsleiter
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">• Was ist Business Development• Rollen und typische Aufgaben• Business-Modell Canvas• Business Case, Pestel- und SWOT-Analysen• Methoden und Tools im Business-Development• Innovationsmanagement – Design Thinking• Mit Ziel, Strategie und Taktik zum Erfolg• Value Proposition Canvas und Personas• Strategischer Vertriebsplan• Projektprozess zur Umsetzung der Neugeschäftsentwicklung• Die 7 Erfolgsfaktoren für ein erfolgreiches Business Development <p>Die genannten Schwerpunkte können je nach Bedarf und Vorkenntnissen in ihrer Reihenfolge und Intensität variieren.</p>
Methoden	Vortrag, Gruppenarbeit, Reflektion, Plenumspräsentation und Diskussion / Dialog, Arbeit an konkreten Projektthemen aus dem Umfeld des Unternehmens
Unterlagen	Zum Seminar: digitalisierte Seminarunterlagen, Folien, Fotoprotokoll der angefertigten Flipcharts nach dem Seminar
Dauer	2 Tage
Seminarzeiten	1 Tag 9:00 Uhr – 17:00 Uhr 2 Tag 9:00 Uhr – 17:00 Uhr
Inklusivleistungen	<ul style="list-style-type: none">• Seminarunterlagen• Teilnahmebescheinigung für Ihren Lebenslauf• Fotoprotokoll nach dem Seminar• Snacks und Getränke in den Pausen (Präsenztraining)• Mittagessen inkl. einem alkoholfreien Getränk (Präsenztraining)• Seminarsprache Deutsch



**Seminar-
teilnehmer**

Teilnehmer: Min. 3 – Max. 12

Ihr Trainer



Matthias Melk | TCB project- and salesmanagement

**Trainings-
location**

Virtuell/Remote | MS-Teams oder ZOOM
Präsenztraining | Riederau am Ammersee