

Workshop

Business Development- einzigartige, nachhaltige Geschäftsmodelle entwickeln, welche auch tatsächlich funktionieren.

Samstag, Sonntag, 9.00 Uhr – 17.30 Uhr, 20 UE

Preis: 1290 Euro, IBBM Mitglieder: 990 Euro

Da Geschäftsmodelle nicht einfach so entstehen und manch ein Existenzgründer oder auch Unternehmer glaubt zu wissen, was seine potentielle Kundschaft braucht, scheitern mehr als die Hälfte aller umgesetzten Ideen und Projekte. Während Banken und klassische Ingenieurbasierte Berater gerne auf das Konzept des Businessplanes zurückgreifen, welches jedoch ursprünglich für bereits bestehende Unternehmen entwickelt wurde, ist dies nicht verwunderlich. Man behandelt Wirkungen und keine Ursachen.

Stellen Sie veraltete Denkmuster und Handlungskonzepte in Frage. Genauso schnell wie sich unsere Gesellschaft und unser Alltag verändert, ändern sich wirtschaftswissenschaftlich- psychologisch, soziologisch basierte Konzepte zu erfolgreichen Geschäftsmodellen. Um sein Unternehmen nachhaltig erfolgreich zu gestalten müssen bestehende Geschäftsmodelle regelmäßig hinterfragt und aktiv weiterentwickelt werden. Im Sinne des Customer Development entscheidet der Kundenwille über Ihren Erfolg.

Wettbewerbsdruck, kürzer werdende Innovationszyklen, geänderte Kundenansprüche, Verdrängungsmechanismen drängen den Unternehmer sich mit relevanten Kundenlösungen vom Wettbewerb zu differenzieren. Ihre Aufgabe als Unternehmer ist es, den Markt und die Bedürfnisse Ihres Kunden im Blick zu behalten um zukünftig erfolgreiche Geschäftsmodelle zu entwickeln.

In diesem Workshop entwickeln Sie praktische und strukturierte Herangehensweisen an eine gelingende Geschäftsfeldentwicklung. Sie lernen Innovationen zu fördern und diese strategisch auf dem Markt zu platzieren. Sie werden Ihre Ziele definieren und eigene Geschäftsmodelle entwickeln. Sie beherrschen die wichtigsten Methoden des Business Developments und können diese umsetzen.

Dozenten: Max Mayer, Schulpsychologe, Supervisor MBA, Andreas Mayer, Dipl.oec., Wipsych.

Literaturempfehlungen:

Andreas Kohne | 15. März 2019

Business Development: Kundenorientierte Geschäftsfeldentwicklung für erfolgreiche Unternehmen

Alexander Osterwalder , Yves Pigneur , et al. | 8. August 2011

Business Model Generation: Ein Handbuch für Visionäre, Spielveränderer und Herausforderer

Lutz Becker | 23. November 2017

Nachhaltiges Business Development Management: Strategien für die Transformation (essentials)

Steve Jones und C. Steven Jones

Cracking the Business Development Code: 7 Small Steps for You, 1 Giant Leap for Your Business (English Edition)

IBBM e.V., Postanschrift: Wiesenweg 2, 89150 Laichingen
Vorstand: Dipl. oec. Andreas Mayer, Dipl. ing. Max Mayer
Zertifizierter Bildungsträger nach AZAV, § 178 SGB III, R.Nr. 31T0318024
Vereinsregister: VR723968, Registergericht: Stuttgart