

Business Development Manager

Geschäftsideen weiterentwickeln – Marktlücken und Zielmärkte erkennen –
Ideen zu Innovationen umsetzen und erfolgreich vermarkten



24. – 26. Juni 2014, Wien

- Richtiges **strategisches Planen**: Potential erkennen, neue Geschäftsfelder entwickeln
- **Market Intelligence**: Wie funktioniert der Markt und wie kann man Marktlücken erkennen?
- **Ideenmanagement**: Von der Idee zum Plan zur konkreten Umsetzung
- **Value Selling**: Werte und Nutzen vermitteln – Wie Sie durch Inhalte überzeugen
- Interne **Unternehmenskommunikation** – Erfolgreicher Umgang mit Mitarbeitern für ein starkes Team im Backoffice



www.iir.at/general-management.html

IHR PLUS:

WORKSHOP: Creating the True Economy

Erarbeiten Sie
gemeinsam einen
Business Development
Prozess



In Kooperation mit:

VERLAG
ÖSTERREICH

Business Development Manager

Ihr persönlicher Nutzen:

- Sie erfahren mehr über die **Entwicklung neuer Geschäftsfelder**, lernen **Marktlücken** zu erkennen und **Projekt- und Potentialpläne** bestmöglich zu erstellen.
- Sie erfahren, wie durch **integrierte Unternehmenskommunikation** der Dialog mit den Mitarbeitern gestärkt werden kann.
- Sie erarbeiten im **Workshop** gemeinsam einen **Business Development Prozess** und profitieren vom **Erfahrungsaustausch**.

Ihre Trainingsinhalte*:

1.Tag / 9.00-16.00 Uhr

Neue Strategien entwickeln und neue Wege aufzeigen – Erfolgreiches Ideenmanagement

- Ausgangspunkt (Geschäfts)idee – der erste Schritt zur Innovation
- Ideenmanagement:
 - Ideenfindung: Wie generiert man Ideen?
 - Welche Kreativitätstechniken gibt es?
 - Von der Idee zum Plan und zur konkreten Umsetzung – Welche Schritte sind erforderlich?
- Wie bringt man eine Geschäftsidee weiter; wie sie praxistauglich wird
- Wie können gezielt Innovationen systematisch kreiert und umgesetzt werden
- Einbindung der Kunden in den Innovationsprozess

Integrierte Unternehmenskommunikation

- Grundlagen
- Ebenen und Richtungen der Integration
- Ziele
- Barrieren

Externe Unternehmenskommunikation:

- Kommunikation mit den Kunden: Wie man eine gute Gesprächsbasis schafft; welche Stolperfallen kann man vermeiden
- Kommunikation mit den verschiedenen Playern ... zB im Ideenfindungsprozess
- Präsentationen von Innovationen, neuen Produkten, ... – die richtigen Worte finden
- Interkulturelle Aspekte: Kulturelle Unterschiede bedenken und Strategien richtig aufbauen: Was man beachten muss – welche allgemeinen Regeln es gibt

Interne Unternehmenskommunikation

- Der Dialog mit den Abteilungen – Mitarbeiter und Kollegen
- Wie kommuniziere ich mit Mitarbeitern und Kollegen; wie kann man Sie motivieren und für Ideen begeistern

- Teambuilding – Der Dialog mit den Abteilungen
- Starkes Team im Backoffice – Was muss man dafür tun? Wie stärkt und motiviert man ein Team?
- Optimale Gesprächsführung im Umgang mit der Geschäftsführung

Planung von Kommunikationsmaßnahmen

- Prozess der integrierten Unternehmenskommunikation
- Werkzeuge
- Controlling

Zusammenfassung des Tages:

Was haben Sie vom Tag mitgenommen? Wie kann das Gehörte in die Praxis umgesetzt werden?

Ihr Trainer: **Thomas Kalian, MBA MPA**, Director Business Development, Berlitz Austria GmbH

16.00 Uhr: GET TOGETHER: Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch bei Snacks und Getränken



2.Tag / 9.00-17.00 Uhr

Organisation und Geschäftsprozesse

- Was ist Business Development?
- Einbindung des BDM in die Unternehmensstruktur und Abgrenzung
- Planung von Geld und Zeit (Businessplan und Projektplan)
 - Aufbau eines Businessplans
 - Aufbau eines Projektplans – Von der Idee bis zur Markteinführung
 - Nutzen und Risiken
 - Förderungen und Finanzierungsmodelle

Marketing- und Vertriebskonzepte zum zielgerichteten Verkaufen

- Marktanalyse – wie funktioniert der Markt
- Alleinstellungsmerkmale
- Die richtige Zielgruppe finden
- Direkte Vermarktung
- Indirekte Vermarktung / Channel
- Kooperationen und Partnerschaften
- Netzwerke
 - Lobbying und Stammtische
 - private Netzwerke
 - Soziale Netzwerke (Internet)
- Innovative Vermarktungsmethoden
 - Empfehlungsmarketing
 - Online-Marketing
 - Guerilla-Marketing

Verkaufsstrategien

- Welche Botschaften überzeugen?
- Nutzen richtig formulieren!

- Nutzen stiften – anstatt Preisdumping
- Cross- und Upselling-Potentiale nutzen

Zusammenfassung des Tages:

Was haben Sie vom Tag mitgenommen? Wie kann das Gehörte in die Praxis umgesetzt werden?

Ihr Trainer: Hubert Baumann, selbständiger Berater für Business Development, Unternehmensentwicklung, Außenauftritt und Öffentlichkeitsarbeit

3. Tag / 9.00-16.00 Uhr

Business Development Management in Practice

WORKSHOP: „Creating the True Economy – Was Firmen und Startups von einander lernen können“

- Was ist True Economy und wie können etablierte Firmen diese nutzen?
- Best Practice: Wie True Economy in der Praxis angewandt wird

Erarbeiten Sie gemeinsam ein Konzept für einen Business Development Prozess der anderen Art – Setzen Sie das Gelernte in die Praxis um, profitieren Sie vom Erfahrungsaustausch und lernen Sie, wie Firmen und Startups von einander profitieren können!

Ihre Trainer:

Florian Berger, Business Development Specialist, Konica Minolta Business Solutions Austria AG

Andreas Tschas, Co-Founder/CEO, Pioneers / JFDI GmbH

* Eine inhaltliche Schwerpunktsetzung im Rahmen dieses Trainingsprogramms kann in Abstimmung zwischen den TeilnehmerInnen und den Trainern erfolgen.



Borns Einführung in das GmbH-Recht

- Kompakter Leitfaden für die tägliche Praxis
- GmbH-Recht verständlich erklärt
- Inklusive GmbH-Novelle 2013

ISBN: 978-3-7046-6581-2, € ca. 38,00

Versandkostenfrei bestellen auf
www.verlagoesterreich.at

VERLAG
ÖSTERREICH

Ihre Trainer:



→ Hubert Baumann

seit 2004 selbständiger Unternehmensberater / Schwerpunkte Business Development, Unternehmensentwicklung, Öffentlichkeitsarbeit / Erfahrung in Vertrieb, Presales, Partnermanagement, Projektleitung in national und international tätigen Unternehmen.

Seit 2010 Fokussierung auf innovative Marketing- und Vertriebsmethoden / Devise: Mit den richtigen Ideen auch mit kleinem Budget erfolgreich Marketing betreiben und optimale Sichtbarkeit am Markt erreichen.

Autor für Fachmagazine (Online- und Print) / Ratgeber „Marketing 2.0 für Handwerk und KMU“, ISBN 978-3-7783-0882-0 / Speaker bei Messen und Veranstaltungen

Eigener Blog <http://www.hubertbaumann.com/blog> mit regelmäßig neuen Informationen rund um Unternehmensführung, Vertrieb und Marketing.



→ Florian Berger

ist Business Development Specialist bei Konica Minolta Business Solutions Austria. Er konzentriert sich auf die stetige Weiterentwicklung des Unternehmens. Seine Aufgabe ist es, das Wachstum und somit die Umsatzsteigerungen unter anderem durch Innovationen positiv zu beeinflussen, um die Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten. „Wer stehen bleibt, steht im Weg“. Weiters arbeitet er unter der Berücksichtigung der Konzernvorgaben, an Methoden die den Bekanntheitsgrad des Unternehmens zu steigern. Die Strategiearbeit gehört ebenfalls zu seinen Kernaufgaben, wie die Akquise von neuen Kunden.



→ Thomas Kalian

ist seit 2012 Director Business Development bei der Berlitz Austria GmbH und damit für Marketing, PR & Außenauftritt, Produktneueinführungen, fachliche Führung Gesamtverkauf Österreich sowie seit Juli 2013 auch zusätzlich für die disziplinierte Führung des Firmenverkaufsteams Österreich zuständig.



→ Andreas Tschas

ist Geschäftsführer und Mitgründer der Entrepreneurship- und Technologie-Plattform Pioneers. Sein Auftrag ist es, Menschen mit einer Geschäftsidee zu inspirieren und unterstützen und ihnen auf Ihrem Weg zu einer erfolgreichen Unternehmensgründung das notwendige Wissen und Kontakte mitzugeben.

IIR GmbH, Linke Wienzeile 234, A-1150 Wien

M0964

www

Österreichische Post AG Info.Mail Entgelt bezahlt

Stimmen Ihre Ansprechpartner und Adresse? Wenn nicht, rufen Sie bitte Tel.: +43 (0) 1 891 59- 555 oder mailen Sie an: datenbank@iir.at!

JA, ich nehme am Training:

- „IIR Praxislehrgang Business Development Manager“ vom 24. – 26. Juni 2014 (20352) im Twin Conference Center im Twin Tower in Wien teil.

Bitte zur schnelleren Bearbeitung vollständig ausfüllen.

Name ¹ _____ Name ² _____
 Vorname _____ Vorname _____
 Position/Abt. _____ Position/Abt. _____
 E-Mail _____ E-Mail _____
 Tel.* _____ Tel.* _____
 Fax* _____ Fax* _____

Ja, ich möchte Informationen aus dem Themenbereich „General Management“ per E-Mail erhalten Teilnehmer 1 Teilnehmer 2

Firma _____
 Straße/Postfach _____
 PLZ _____ Ort _____
 Branche _____
 Datum _____ **Unterschrift** _____

Ansprechperson bei Rückfragen zu Ihrer Anmeldung:

Vorname _____ Nachname _____
 Position _____ Abteilung _____
 Tel.* _____ Fax* _____

Wer ist in Ihrem Unternehmen für die Genehmigung Ihrer Teilnahme zuständig?

Vorname _____ Nachname _____
 Position _____ Abteilung _____
 Tel.* _____ Fax* _____

Ersatzteilnehmer, sollten Sie verhindert sein:

Vorname _____ Nachname _____
 Position _____ Abteilung _____
 Tel.* _____ Fax* _____

* Bitte geben Sie Tel./Fax nur bekannt, wenn Sie an weiteren Informationen über unsere Produkte interessiert sind.

IIR Inhouse Training

Nutzen Sie das internationale Trainings-Know-how von IIR und gestalten Sie mit uns Ihre Aus- und Weiterbildung für Ihren unternehmensspezifischen Bedarf.

Exklusivität und maßgeschneiderte Trainingsinhalte garantieren nachhaltigen Lerneffekt. Und Sie bestimmen Zeit, Ort und Trainer!

IIR Inhouse Trainings sind die kostengünstige Alternative, insbesondere für Gruppen ab 5 Teilnehmern!



Ihr Ansprechpartner:

Mag. Manfred Hämmelerle, Inhouse Training
 T +43 (0)1 89159-110, E-Mail manfred.haemmerle@iir.at

Qualitätsgarantie

Ihre Zufriedenheit ist uns wichtig: Stellen Sie am ersten Trainingstag bis 12.00 Uhr vormittags fest, dass das gebuchte Training nicht das Richtige für Sie ist, so können Sie den Trainingsbesuch abrechnen und bekommen Ihr Geld zurück, oder Sie besuchen statt dessen eine andere gleichwertige Veranstaltung.

Trainingsort und Teilnahmegebühr:

Twin Conference Center im Twin Tower
 1100 Wien · Wienerbergstraße 11 · T +43 (0)1 253 78 90

Teilnahmegebühr (+ 20 % MWSt.)




Die Teilnahmegebühr beträgt einschließlich Dokumentation, Mittagessen, Kaffeepausen und bereitgestellten Getränken pro Person für das

3-tägige Training „IIR Praxislehrgang Business Development Manager“:

bei Anmeldung bis 21. März 2014	€ 2.195,00
bei Anmeldung bis 30. Mai 2014	€ 2.295,00
bei Anmeldung bis 24. Juni 2014	€ 2.395,00

Frühbucherbonus

Nutzen Sie unser attraktives Rabattsystem:

-  bei 2 Anmeldungen erhält ein Teilnehmer **10 % Rabatt**
-  bzw. bei 3 Anmeldungen erhält ein Teilnehmer **20 % Rabatt**
-  bzw. bei 4 Anmeldungen erhält ein Teilnehmer **30 % Rabatt**

Diese Gruppenrabatte sind nicht mit anderen Rabatten kombinierbar.

Service-Hotlines:

Anmeldung und Kundenservice: **T +43 (0)1 891 59 - 212**
 anmeldung@iir.at
 www.iir.at/anmeldung.html

Adressänderungen: **T +43 (0)1 891 59 - 555**
 datenbank@iir.at

Bildungsaufwendungen sind steuerlich begünstigt:

20%iger Bildungsfreibetrag oder alternativ 6%ige Bildungsprämie. Bitte informieren Sie sich vor der Veranstaltung bei Ihrem Steuerberater.

Sie erhalten nach Eingang der Anmeldung Ihre Anmeldebestätigung und Ihre Buchhaltungsabteilung erhält die Rechnung. Bitte begleichen Sie den Rechnungsbetrag vor dem Veranstaltungstermin. Einlass kann nur gewährt werden, wenn die Zahlung bei IIR eingegangen ist oder am Veranstaltungstag erfolgt. Etwaige Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

Rücktritt: Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass wir Ihnen bei einem Rücktritt von Ihrer Anmeldung innerhalb von 2 Wochen vor der Veranstaltung die volle Tagungsgebühr verrechnen müssen. Eine Umbuchung auf eine andere Veranstaltung oder die Entscheidung eines Vertreters zur ursprünglich gebuchten Veranstaltung ist jedoch möglich. Bitte berücksichtigen Sie bei Ihrer Planung: IIR behält sich bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn die Absage vor.

Im Sinne einer leichteren Lesbarkeit sind manche der verwendeten Begriffe in einer geschlechtsspezifischen Formulierung angeführt. Selbstverständlich wenden wir uns gleichermaßen an Damen und Herren.