



New Business Development

Finden Sie gezielt neue Geschäftsfelder und Märkte für Ihren Unternehmenserfolg von morgen

Zweitätiges Intensiv-Seminar

... und wo steht Ihr Unternehmen morgen?

Die Produkte von heute sind morgen nicht mehr gefragt, die Technik ist veraltet, das Design aus der Mode gekommen. Auf dem eigenen Markt tummeln sich vielfältige Wettbewerber. Die vor noch kurzer Zeit einzigartigen Produkte und Services werden zu Commodities, der Innovationsdruck nimmt zu. Sie tummeln sich in einem Red-Ocean-Markt.

Wie kommen Sie zu neuen Produkten oder Services? Wie finden und erobern Sie neue Märkte und was erwartet Sie dort? Mit welcher Strategie können Sie dort erfolgreich sein? Und wie wissen Sie, ob sie erfolgreich sind?

Gestalten Sie die erfolgreiche Zukunft Ihres Unternehmens durch die Entwicklung neuer Geschäftsfelder und Märkte aktiv mit!

Ihr Nutzen & Inhalte

„Learning on the Job“ in neuer Form – die perfekte Kombination, bei der Sie die Ausarbeitung Ihres Projektes durch neues Wissen professionalisieren und durch eine konzentrierte Arbeitsatmosphäre beschleunigen.

Neue Geschäftsfelder zu entwickeln heißt, neue Wege gehen. Bereiten Sie sich in zwei intensiven Seminartagen auf die Anforderungen an Sie als Manager im New Business Development vor und verstehen Sie die Notwendigkeit und den Nutzen einer organisatorischen Verankerung des „New Business Development“ im Unternehmen. So gestalten Sie eine erfolgreiche Zukunft für Ihr Unternehmen mit.

Neue Märkte heißt immer auch Wachstumspotenzial mit neuen Herausforderungen. Mit Ihrer fachlichen Kompetenz können Sie neue Geschäftsfelder identifizieren und ausbauen. Sie sind in der Lage, Optionen zu analysieren und zu bewerten sowie Kennzahlen als Steuerungsinstrument im Management der neuen Geschäftsfelder zu nutzen. Wenden Sie bereits im Seminar Schlüsselmethoden und -instrumente an. Dazu stellen wir Ihnen einen „Methoden-Baukasten“ für Ihre professionelle Arbeit zur Verfügung.

Profitieren Sie vom praxisorientierten Know-how und den Erfahrungen unserer Experten.

Inhalte

- Grundlagen des New Business Development
- Business-Development-Kultur
- Erfolgsfaktoren
- Identifikation neuer Geschäftsideen
- Analyseinstrumente und Innovationsmanagement
- Entwicklung eines Businessplans
- Kennzahlen als Steuerungsinstrument für die Bewertung und Kontrolle von neuen Geschäftsfeldern
- Risk Management und Fallback-Plan

Methoden

- Impulsreferate
- Plenumsdiskussionen
- Gruppenarbeiten
- Case Studies
- Methoden-Toolbox
- Expertentipps
- Blick über den Tellerrand durch aktiven Austausch mit Teilnehmern aus anderen Unternehmen und Branchen

- **Dauer**
2 Tage
- **Beginn/Ende**
Jeweils 09:00 bis 17:30 Uhr
- **Zielgruppe**
Verantwortliche für New Business Development, Service- und Marketingleiter, Produktmanager –
branchenübergreifend
- **Unsere Leistungen**
Seminarteilnahme & Networking
Seminarunterlagen
Getränke und Mittagessen
Teilnahmebescheinigung
- **Ihr Investment**
€ 2.360,- zzgl. MwSt.

Information und Anmeldung

ISS International Business School
of Service Management
Dorotheenstraße 29 a
D-22301 Hamburg

+49 40 536 991-55
contact@iss-hamburg.de
www.iss-hamburg.de

Stand 19.04.2018.
Änderungen vorbehalten.