



Lernziele:

- Kenntnis der Markt- und Zielgruppenbedarfe (market screening A)
- Kenntnis der Wettbewerbssituation und der Renditeerwartung (market screening B)
- Möglichkeiten des Business Development Managements (micro- vs. makro)
- Quellen der Produktideen kennen & operationalisieren
- Produktideen bewerten
- Marktattraktivität analysieren & Wirtschaftlichkeit bewerten
- Strategische Planungsinstrumente kennen und anwenden
- Operationalisierung & Umsetzung der Planung im Business Model

Methodik, Didaktik:

Multimediale Impulsreferate des Trainers, Erfahrungen aus der eigenen Vertriebstätigkeit / aus dem privaten Umfeld, Gespräche über Erfahrungen und Wahrnehmungen, Gruppen- und Individualarbeiten, Lessons learned & Integration in den betrieblichen Alltag, Fallstudien und **starke** Interaktion der Teilnehmer.

Die IVM-Agenda:

- Kennenlernen

- Makro-Planung / Strategische Instrumente
 - Kritische Erfolgsfaktoren (CSF), Key Performance Indikatoren (KPI)
 - Wirtschaftlichkeitsziele nach Unternehmen, Branche, Markt
 - Porter's 5 forces
 - SWOT-Analyse (sinnvoll und nachhaltig)
 - PESTEL-Analyse
 - Ansoff-Produkt-Markt-Matrix
 - Kombinationsmöglichkeiten von einem / mehreren strategischen Instrumenten
 - Portfoliomanagement & Marktattraktivität
- Quellen für BDM (Micro / Macro)
- Kreativitätstechniken zur Ideenfindung (World Café)
- Favorisierung & Bewertung von Produktideen
- Exkurs: Ressourcenunabhängiges BDM
- Umsetzung des Individuellen Vorhabens im Business Plan
 - Key Partners
 - Key Activities
 - Key Resources
 - Value Proposition
 - Customer Relations
 - Customer Segments
 - Channels
 - Cost Structure
 - Revenue Streams
- Integration der primären und sekundären Ziele in ein Management Deployment System (X-Matrix, Hoshin Planning, Zeiten, Zuständigkeiten u.a.)
- Lessons Learned / Ausblick und Umsetzung

| | | |
|---------------------|---------------------|------------------|
| Datum: _____ | Kurzzeichen: _____ | Beantragt: _____ |
| Investition: _____ | Teilnehmer: _____ | Genehmigt: _____ |
| Kostenstelle: _____ | Vorgesetzter: _____ | |

ANSPRECHPARTNER:

Roberto Capone • IVM | Institut für Verkauf und Marketing
Amtshof 4 • 63628 Bad Soden-Salmünster

Telefon: 06056 8033890
E-Mail: info@ivm-seminare.de
www.ivm-seminare.de