

# Business Development: Märkte gewinnen, Kunden entwickeln, Zukunft gestalten

ZfU International Business School



06.06.2024 bis 07.06.2024 in Thalwil  
12.12.2024 bis 13.12.2024 in Rüslikon  
10.06.2025 bis 11.06.2025 in Rüslikon  
04.12.2025 bis 05.12.2025 in Rüslikon

## Profitables Wachstum durch Erschliessung neuer Absatzmärkte

Oft sind die bereits besetzten Märkte gesättigt und die Margen schwinden. Umsatz und Gewinnsteigerungen werden daher häufig in neuen Geschäftsfeldern und Märkten gesucht. Auf der Suche nach neuen Wachstumsmöglichkeiten stellen sich neue Herausforderungen: **Wie findet man innovative Geschäftsideen und wie setzt man diese erfolgreich im Markt um?**

Der Weg zu neuen Geschäften ist nicht risikolos. Eine durchdachte Vorgehensweise und professionelle Handhabung der Methoden und Instrumente ist essentiell für erfolgreiches Business Development.

**CHF 2'980.00**

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)

## Zusätzliche Infos zur Veranstaltung

### Zertifikat/Bestätigung

Teilnahmebestätigung

### Referenten



**Dr. Jens Knese**

### Veranstalter

[ZfU International Business School](#)

### Telefon bei Fragen

044 586 86 37

## Beschreibung

### Themenschwerpunkte

- **Wachstum durch Aufbau und Entwicklung neuer Märkte:** Risiko- und Chancen-Analysen, Vorgehensweisen und Erfolgskriterien
- **Trends frühzeitig erkennen - Innovationsmanagement systematisieren:** Wie Sie Effektivität, Effizienz und Speed in Innovations-Prozessen steigern
- **Strategien für erfolgreiche Marktexpansionen:** Wachsen über Akquisitionen, Partnerschaften und Erschliessung neuer Absatzmärkte
- **Analyse und Priorisierung von neuen Geschäftsideen:** Potenziale für neue Geschäfte finden und in Markterfolge überführen

### Nutzen

- Sie spüren lukrative neue Geschäftsfelder systematisch auf.
- Sie fördern gezielt Innovationen und setzen diese in Ihrem Unternehmen um.
- Sie erhalten Impulse, wie ein Markteintritt in neue Länder erfolgreich gestaltet wird.
- Sie nutzen Allianzen, Partnerschaften und M&A zur Markterschliessung sinnvoll.

### Teilnehmer

Business Development Manager, Geschäftsführer, Marketing- & Vertriebsleiter, Führungskräfte und Spezialisten, die sich mit dem Aufbau neuer Geschäftsfelder befassen.

### Arbeitsmethode

Am ersten Tag erarbeiten Sie das Konzept und die Methodik von Business Development mit vielen Beispielen aus der Praxis. Am zweiten Tag lernen Sie von erfahrenen Praktikern, wie Sie Business-Development-Initiativen (M&A, Partnering, Expansion) umsetzen. Anhand von konkreten Wachstumsprojekten lernen Sie, neue Geschäftsideen systematisch zu planen und zu kommunizieren.

### Seminarzeiten

1. Tag: 09:00 - 17:30 Uhr
2. Tag: 08:30 - 17:00 Uhr

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)

