

Strategisches Business-Development-Management

ZfU International Business School



04.12.2025 bis 05.12.2025 in
Rüschlikon

11.06.2026 bis 12.06.2026 in
Rüschlikon

03.12.2026 bis 04.12.2026 in
Rüschlikon

Konzepte für marktorientierte Unternehmensentwicklung

Jedes Unternehmen muss sich entwickeln, um erfolgreich zu bleiben. Gezielt Opportunitäten zu erkennen, Partnerschaften zu entwickeln, neue Märkte zu identifizieren und neue Produkte und Dienstleistungen zu initiieren, ist Aufgabe des Business Development. Das Business-Development-Management ist **eine der ganz zentralen Aufgabenstellungen für jedes Unternehmen**.

Erfahren Sie in diesem Seminar, wie Sie die Leistungs- und **Wettbewerbsfähigkeit** Ihres Unternehmens oder Ihres Produktbereichs strategisch entwickeln und sichern können. Lernen Sie, welche Instrumente und Methoden unerlässlich für ein strategisches Business Development sind

und wie Sie diese konkret für Ihre Aufgabenstellungen einsetzen können. Werden Sie zu einem gesuchten Berater und Experten im Unternehmen für die Weichenstellungen in Richtung Zukunft.

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

- Purpose, Mission und Vision: Den Status quo analysieren, Handlungsbedarf erkennen, Entwicklungsziele definieren, Kernkompetenzen erkennen, USP und UVP bestimmen
- Marktorientierte Unternehmensentwicklung: Zielkunden definieren, zukünftige Bedarfe erkennen, Marktsegmente bestimmen
- Festlegen der Innovationsstrategie, von inkrementell bis disruptiv: Fundierte und stimmige Technologie- und Produktportfolios erstellen und managen
- Strategien für das Sicherstellen der Digital Readiness: Entwicklung und Transformation zum zukunftsfesten Unternehmen im digitalen Zeitalter
- Aufbau und Entwicklung von Business-Eco-Systems: Managen von Kooperationen und strategischen Partnerschaften
- Business-Development-Strategien gezielt formulieren und kommunizieren – das «3W1H Rahmenwerk» als Entwicklungsorientierung für das Unternehmen

Nutzen

- Sie können die Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens oder Produktbereichs strategisch entwickeln und sichern.
- Sie sind in der Lage, relevante Instrumente und Methoden des strategischen Business Development zu erlernen und gezielt für Ihre Aufgabenstellungen einzusetzen.
- Sie können den Status quo Ihres Unternehmens analysieren und Handlungsbedarf erkennen.
- Sie sind in der Lage, Entwicklungsziele zu definieren und die Kernkompetenzen Ihres Unternehmens zu identifizieren.
- Sie können den Unique Selling Point (USP) und Unique Value Proposition (UVP) Ihres Unternehmens bestimmen.
- Sie sind in der Lage, Zielkunden zu definieren und zukünftige Marktbedarfe zu erkennen.
- Sie können fundierte Technologie- und Produktportfolios entwickeln und managen, die von inkrementellen bis hin zu disruptiven Innovationen reichen.
- Sie sind in der Lage, Strategien zur Sicherstellung der Digital Readiness zu formulieren und die Transformation Ihres Unternehmens für das digitale Zeitalter zu unterstützen.
- Sie können Business-Eco-Systems aufbauen und entwickeln sowie Kooperationen und strategische Partnerschaften managen.
- Sie sind in der Lage, Business-Development-Strategien gezielt zu formulieren und effektiv zu kommunizieren.
- Sie können das «3W1H Rahmenwerk» als Orientierungshilfe für die unternehmerische Entwicklung einsetzen.

Zielgruppe

Geschäftsführer, Manager, Business-Development-Manager, Innovationsmanager, Führungskräfte und Spezialisten.

Arbeitsmethode

Ein abwechslungsreicher Mix aus Theorie-Input, Best-Practice-Beispielen, Diskussion und Gruppenarbeit an konkreten Fragestellungen der Teilnehmer.

Seminarzeiten

1. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr

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

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)