

Curriculum

Executive Master Lehrgang Praxisorientiertes Business Development

Praxisgerechte Ansätze für zukunftsorientierte Unternehmensentwicklung



Lehrgang für «Praxisorientiertes Business Development»

1. PRÄMISSE

2. ALLGEMEINE INFORMATIONEN ZUM LEHRGANG

2.1. ZIELGRUPPEN

2.2. ANZAHL TEILNEHMER/TEILNEHMERINNEN (max/min)

2.3. TAGUNGsort

2.4. ZIELE DES LEHRGANGES

3. STRUKTUR UND ORGANISATION DES LEHRGANGS

3.1. DAUER DES LEHRGANGS

3.2. METHODISCH DIDAKTISCHE GESTALTUNG DES LEHRGANGS

3.3. LEHRGANGSGREMIEN

3.4. REFERENTEN/REFERENTINNEN

3.5. ANMELDE- UND AUFNAHMEVERFAHREN

3.6. KOSTEN DES LEHRGANGS

4. INHALTLICHER AUFBAU

5. ABSCHLUSSPRÜFUNG

1 Prämissen

Durch ihre Tätigkeit schaffen Business Developer die Basis für die erfolgreiche Entwicklung ihres Verantwortungsbereiches auf mittlere bis lange Sicht, sei es im Bereich von Produkten/Lösungen, im Vertrieb, innerhalb einer Business Unit/Division oder des gesamten Unternehmens. In diesem Weiterbildungsangebot erwerben Sie Kenntnisse über die essenziellen Aufgaben und Elemente, die ein effektives Business Development kennzeichnen. Sie werden in die Lage versetzt zu erkennen, welche Analysen durchgeführt und welche Entscheidungen getroffen werden müssen. Zudem werden Ihnen die verfügbaren strategischen und operativen Optionen sowie relevante finanzielle Überlegungen nähergebracht, zusammen mit den Methoden und Werkzeugen, die zur Anwendung kommen können und sollten. Darüber hinaus erlernen und trainieren Sie das angemessene Vorgehen bei verschiedenen Herausforderungen und Zielen sowie die erfolgreiche Initiierung und Umsetzung von Projekten. Abschließend erhalten Sie Einblick in die Faktoren, die den Erfolg im Business Development ausmachen

2 Allgemeine Informationen zum Lehrgang

2.1 Zielgruppen

Dieses Programm richtet sich an alle, die bereits im Business Development tätig sind oder eine solche Position anstreben, einschließlich Geschäftsführer, Vertriebsmanager, Sales Manager, Account Manager und Key Account Manager, die ihr Business Development auf eine professionelle Grundlage stellen möchten.

2.2 Anzahl Teilnehmer/Teilnehmerinnen

Mindestanzahl Studierende: 8

Maximalanzahl Studierende: 14

2.3 Tagungsort

Das Bildungshaus Lichtenburg zählt seit knapp 60 Jahren zu den traditionsreichsten und mit mehr als 25.000 Gästen pro Jahr auch zu einer der größten Bildungseinrichtungen in Südtirol. In rund 300 Weiterbildungsveranstaltungen pro Jahr bietet das Haus seit Jahren erfolgreich, Formate in der beruflichen und persönlichen Weiterbildung, zertifizierte Lehrgänge und maßgeschneiderte Weiterbildungskonzepte für Unternehmen, Institutionen und Einrichtungen an. Der Fokus des Gesamtangebotes liegt auf der Stärkung sozialer Kompetenzen und gelingende Beziehungen sowohl im Berufs- wie Privatleben. In den Bereichen Leadership, Teambildung, Kommunikation, Stressbewältigung ist die Lichtenburg führend in Südtirol.

Das Tagungszentrum verfügt über 11 Seminarräume mit professioneller Ausstattung und moderner Technik für Tagungen, Sitzungen, Workshops und Projekten. Alle Räume verfügen über

kostenfreies WLAN. Rund 44 modern eingerichtete Zimmer erlauben den Studierenden auch die Nächtigung in unmittelbarer Nähe zum Ausbildungsort.

Das Bildungshaus Lichtenburg ist eine von der Autonomen Provinz Bozen anerkannte Bildungseinrichtung (Prot. Nr. 662544 vom 26.11.2015), verfügt über eine ESF Akkreditierung (Nr. 17110/2016) und ist als ECM/ECS Provider registriert und somit auch zur Aus- und Weiterbildung im sozio-sanitären Bereich befähigt.

Das Bildungshaus ist zudem zertifiziert gemäß ISO 9001:2015 (Registriernr. 17110/2016).

2.4 Ziele des Lehrganges

Durch die Ausbildung zum Business Development Manager erlangen Sie folgende Kompetenzen:

- Die Fähigkeit, zukünftige Geschäftsmöglichkeiten systematisch zu identifizieren, zu bewerten, auszuwählen und strategisch zu planen.
- Ein fundiertes Verständnis für den Einsatz von Methoden und Werkzeugen im richtigen Kontext.
- Zugang zu Checklisten und praxisnahen Tipps, die Ihre tägliche Arbeit erleichtern.
- Geschick in der Argumentation und Darstellung des Nutzens Ihrer Vorhaben gegenüber internen und externen Stakeholdern.
- Kenntnisse über die Schlüsselemente für den Erfolg im Business Development und deren Einfluss auf Ihre Entscheidungsfindung.

3 Struktur und Organisation des Lehrgangs

3.1 Dauer des Lehrgangs

Der Lehrgang dauert 4 Tage, startet 18.02. und endet 21.02.25

3.2 Methodisch didaktische Gestaltung des Lehrgangs

Die Ausbildung ist praxisorientiert konzipiert, um die wesentlichen Fach- und Methodenkenntnisse des Business Development Managements zu vermitteln. Sie umfasst Einzel- und Gruppenübungen, individuelle Beratung, die Diskussion von Fallstudien, den Austausch von Erfahrungen und direktes Trainer-Feedback. Dies fördert ein erfahrungs- und handlungsorientiertes Lernen.

3.3 Lehrgangsgremien

Träger

Träger des Projektes sind das Bildungshaus Lichtenburg

Gesamtkoordination des Lehrganges

Bildungshaus Lichtenburg – Stiftung St. Elisabeth

Vilpianer Straße 27 – 39010 Nals/Südtirol E-Mail: bildungshaus@lichtenburg.it

Lehrgangsleitung, verantwortlich für die Lehrgangsinhalte: **Kurt Jakomet**

3.4 Referenten/Referentinnen des Lehrgangs:

Dr. Urban Wissmeier: Unternehmensberater, Univ. Dozent am Institut für Marketing an der UniBw München, Marktforscher

Barbara Hell Vianden: Unternehmensberaterin, Business Development Managerin, Beraterin für Change Prozesse

3.5 Anmelde- und Aufnahmeverfahren

Die Bewerbung für die Aufnahme erfolgt mit einem Online Formular über die Homepage des Bildungshauses Lichtenburg. Für Fragen stehen das pädagogische Team im Bildungshaus und die Mitglieder der Lehrgangsleitung zur Verfügung.

3.6 Kosten des Lehrgangs

Die Gesamtkosten des Lehrganges betragen 1.790 €. Sowohl Einzelpersonen als auch Unternehmen können einen Förderbeitrag beim Amt für Berufsbildung bzw. bei der Abteilung Wirtschaft beantragen. Nähere Auskünfte dazu erhalten Sie im Bildungshaus Lichtenburg.

4 Inhaltlicher Aufbau

- **Weiterentwicklung und/oder Neuausrichtung durch Business Development**

Überblick über die Kerninhalte, Aufgabenstellungen und den Prozessablauf im Business Development, einschließlich der Anforderungen und verschiedenen Rollen in diversen Kontexten, die Verzahnung von Vertrieb und Business Development, Anpassungsstrategien in VUCA-Märkten, internationale Expansion, die Eingliederung von Business Developern in die Organisationsstruktur, sowie die Zusammenarbeit mit Stakeholdern und die Koordination an Schnittstellen.

- **Trendbewusstes Business Development**

Die Rolle von Megatrends, Marktantriebskräften, radikalen Innovationen und aktuellen Trends und deren Einfluss auf Business Development. Die Bedeutung von Trendanalysen, das Erkennen und Nutzen von Innovationschancen sowie Risikobewertung disruptiver Geschäftsmodelle, einschließlich der Anwendung relevanter Methoden und Werkzeuge wie Innovationsradare, Szenarioanalysen und kreativen Denkansätzen.

- **Marktkennnisse und Wettbewerbsanalyse**

Vorgehensweisen bei Markt- und Wettbewerbsanalysen, Marktforschungsmethoden, Datenquellen und -banken, sowie Ansätze zur Durchführung von Marktforschungsprojekten. Dazu gehören auch Werkzeuge wie die Five Forces Analyse und Benchmarking sowie klassische und innovative Forschungsstrategien.

- **Strategie und Geschäftsmodellentwicklung**

Methoden zur Ableitung und Bewertung von Geschäftsmodellen, Erkundung von Strategiealternativen, Einsatz spezifischer Werkzeuge für die Strategieentwicklung und Entscheidungsfindung, wie das Business Model Canvas, SWOT-Analysen und Portfolio-Methoden.

- **Finanzielle Werkzeuge und KPIs**

Wichtige Leistungsindikatoren (KPIs) für das Business Development, die Beziehung zwischen finanzwirtschaftlichen Kennzahlen und strategischen Zielen, die Bewertung von Synergien sowie spezialisierte Methoden und Instrumente wie die Break-Even-Analyse und verschiedene Cashflow-Berechnungsverfahren.

- **Ideen und Konzepte realisieren**

Strategien zur Formulierung von Umsetzungszielen, Planung und Teamzusammenstellung für Projekte, M&A-Aktivitäten, Angebotserstellung und Due Diligence-Verfahren. Darüber hinaus werden wichtige Aspekte für die Präsentation von Strategien bei Stakeholdern und für die Projektumsetzung vorgestellt.

- **Erfolgsfaktoren erkennen**

Einblicke in die Schlüsselfaktoren, die zum Erfolg im Business Development beitragen.

5 Abschlussprüfung

Nach dem Training bietet sich den Teilnehmern die Chance, durch eine schriftliche Abschlussprüfung das Zertifikat „Zertifizierter Business Development Manager“ zu erwerben. Die Prüfung kann online durchgeführt werden. Sie befasst sich mit den Inhalten des Präsenztrainings und dauert etwa 60 Minuten. Die Teilnahme ist möglich, nachdem das Präsenztraining abgeschlossen wurde.

Nach dem erfolgreichen Abschluss der Prüfung erhalten Sie das anerkannte Zertifikat von der Lichtenburg, Nals. Dies unterstreicht Ihre qualifizierten Kenntnisse und dient als Fundament für Ihre weitere berufliche Entwicklung