

**1** **FRST**  
OF ALL:  
STAY  
ON TOP

# BUSINESS DEVELOPMENT

26.–28.10.2016  
ESMT Campus Schloss Gracht

**NEUE PRODUKTE, NEUE MÄRKTE,  
NEUE GESCHÄFTSMODELLE**

**FT** Executive Education  
Ranking 2015

FINANCIAL  
TIMES

**Die internationale Rangordnung der Business Schools  
beweist die hohe Qualität der ESMT-Seminare.**

Im Ranking der *Financial Times* belegt die  
Executive Education der ESMT weltweit Platz 11.  
Im deutschen Sprachraum ist sie die Nummer 1.



# BD- FAKULTÄT

## PROF. DR. MARKUS VOETH (SEMINARLEITER)

ist Professor für Marketing und Business Development an der Universität Hohenheim und Visiting Lecturer der ESMT. Zu seinen Forschungsschwerpunkten gehören Verhandlungsforschung, B2B-Marketing, Nutzenmessung und Business Development. Zu seinen Auszeichnungen zählen unter anderem der Förderpreis und der Innovationspreis der Deutschen Marktforschung des Bundesverbandes Deutscher Markt- und Sozialforscher.

## DR. BENJAMIN QUAISER (SEMINARLEITER)

ist Seminarleiter und Direktor der Executive Development Programs der ESMT. Zuvor war er in mehreren Positionen bei AirBerlin tätig, zuletzt als Vice President of Customer Interactions & Services. Seine Forschungsschwerpunkte sind Kundenorientierung, Kundenbindung, Dienstleistungsmarketing und Marketingmanagement. Er ist Autor und Co-Autor zahlreicher Fachbeiträge über Kundenmanagement.

# PREIS\*

€2.900

\*Der Preis beinhaltet die Teilnahme am Seminar, ein ESMT-Teilnahmezertifikat und die Seminarunterlagen. Die ESMT-Seminare, die in Deutschland durchgeführt werden, sind zum Zeitpunkt der Drucklegung gemäß §4 Nr. 22a UStG von der deutschen Umsatzsteuer befreit.

Allgemeine Geschäftsbedingungen siehe:  
[www.esmt.org/agb](http://www.esmt.org/agb)

## TEILNEHMERPROFIL

Manager, die neue Geschäftsfelder mit Wachstumspotential für ihr Unternehmen suchen oder die mit den gegenwärtigen Ergebnissen der Geschäftsentwicklung unzufrieden sind.

## TEILNEHMERNUTZEN

Die Teilnehmer lernen die Kernkompetenzen ihres Unternehmens beziehungsweise ihres Geschäftsfelds realistisch einzuschätzen. Sie erkennen, wie man neue Marktchancen erschließt, darauf aufbauend neue Geschäftsmodelle entwickelt und wann der richtige Zeitpunkt für Business-Development-Aktivitäten in etablierten Geschäftsfeldern gekommen ist.

## FIRMENNUTZEN

Alle ESMT-Seminare sind praxisorientiert und öffnen Teilnehmern neue Perspektiven. In diesem Seminar erhalten die mit dem Unternehmenswachstum betrauten Führungskräfte den Einblick in neue Märkte und künftige Geschäftsmodelle. Überdies lebt das Seminar von dem Austausch der Führungskräfte aus unterschiedlichen Branchen und Unternehmen – ein diverses Netzwerk, dessen vereintes Wissen dem Team und/oder Unternehmen des Teilnehmers auch nach dem Seminar zugutekommt. Wie bei jedem Seminar ist die Weiterbildung darüber hinaus eine der besten Möglichkeiten, qualifizierte Führungskräfte an ein Unternehmen zu binden.

**A**ktivitäten zur Geschäftsentwicklung beginnen häufig als Reaktion auf stagnierendes Wachstum, doch das Ergebnis wird in solchen Fällen bestenfalls als Krisenmanagement zu bezeichnen sein. Langfristige Wettbewerbsvorteile sind erst dann möglich, wenn man die Bewegungen des Umfelds kontinuierlich analysiert und den Augenblick erfasst, an dem strategisch umgedacht werden muss.

Angesichts der steigenden Kundenforderung nach maßgeschneiderten Produkten, des digitalen Wettbewerbs und veränderter rechtlicher Rahmenbedingungen durch den Regulator ist dieser Augenblick gekommen. Deshalb stehen zahlreiche Unternehmen vor der Frage, ob das Geschäftsmodell, mit dem sie auf ihren Märkten erfolgreich waren – oder vielleicht auch noch sind –, tatsächlich zukunftsträchtig ist. Eine weitere Frage ist, ob die Kunden den Nutzen ihrer Produkte im Vergleich zum Wettbewerb überhaupt noch wahrnehmen? Oder bricht der Markt weg, was bedeuten würde, dass das Unternehmen sich auf grundlegende Veränderungen einstellen muss.

Um diese Fragen zu beantworten, werden die Teilnehmer im Seminar Business Development (BD) zunächst die aktuelle Wettbewerbsposition ihres Unternehmens bestimmen. Darüber hinaus werden sie die Marktentwicklungen ihrer Branche analysieren und vor diesem Hintergrund die Für und Wider neuer Geschäftsmodelle bewerten.

## SEMINARINHALTE

### Das Phasenmodell des Business Development:

- ✓ die quantitativen und qualitativen Methoden der Tipping-Point-Analyse
- ✓ Kernkompetenzen und Ressourcen; Analyse der Stärken und Schwächen eines Unternehmens
- ✓ die vier zentralen Stellhebel zur Förderung des Wachstums
- ✓ Bewertung dieser Möglichkeiten und Auswahl der Strategie/n
- ✓ Implementierung der Strategie/n und ihre Kontrolle

## SEMINARMETHODEN

Interaktiver Vortrag, Plenardiskussion, Debriefing seitens der Fakultät, Diskussion mit Experten, Fallstudien, Gruppenarbeit, Transferworkshops, Austausch mit der Fakultät und den Kollegen im Seminar.

## BD-TEILNEHMER

### EINE AUSWAHL DER FUNKTIONEN, DIE IN DIESEM SEMINAR VERTRETEN WAREN

Bereichsleiter, Business Development, Head of Payment Products, Head of Finance, Head of Joint Ventures, Head of Product Development Payments, Head of Strategic Projects, Leitung Marketing, Mitglied der Geschäftsleitung, Project Manager, Senior Analyst, Teamleiter Market Management, Technologiemanager

### EINE AUSWAHL DER UNTERNEHMEN, DIE IN DIESEM SEMINAR VERTRETEN WAREN

Basler, DECO GLAS, Deutsche Bank, E.ON, Freudenberg, Giesecke & Devrient, Stromnetz Hamburg, Turner Broadcasting System, UniCredit Bank

# POSTGRADUATE DIPLOMA IN MANAGEMENT – IHR RETURN ON INVESTMENT

Das Postgraduate Diploma in Management ist ein neuer Abschluss, den die ESMT als wissenschaftliche Hochschule verleiht. Um das Diploma zu erhalten, ist es erforderlich, in dreißig Monaten ein Seminarminimum von drei Wochen (achtzehn Tagen) zu belegen. Bei den Themen handelt es sich um die wesentlichen Bestandteile des General Managements und der Unternehmensführung.

Um sie weiter zu differenzieren, haben wir diese Themen in die folgenden Schwerpunkte unterteilt: Führung und soziale Verantwortung, Technologiemanagement und General Management. Aus ihnen können die Teilnehmer ihren Studienverlauf je nach Interesse, Zeit und Bedarf zusammenstellen.

Die Seminare werden von Fakultätsmitgliedern der ESMT oder von namhaften Gastprofessoren geleitet. Sie werden die Teilnehmer auch während ihres Studiums betreuen und ihnen beratend zur Seite stehen. Die Seminare können wahlweise auf Deutsch oder Englisch belegt werden.

Die Studiengebühren setzen sich ebenfalls variabel zusammen und ergeben sich aus der Summe der gewählten Seminare.

Das Seminar Business Development gehört zu dem Cluster Technologiemanagement und Strategie. Es deckt drei der 18 Tage ab, die für das Postgraduate Diploma in Management Voraussetzung sind.



Weitere Informationen finden Sie unter:  
[www.esmt.org/postgraduatediploma](http://www.esmt.org/postgraduatediploma)



Viele interessante Ansätze, die es nun gilt,  
ins eigene Unternehmen zu transferieren.

*Michael Ruß, Head of Finance,  
Turner Broadcasting System Deutschland*



## ANMELDUNG

Carina Fechner im Admissions Office der ESMT beantwortet alle Fragen zur Anmeldung unter der Telefonnummer **+49 30 212 31 8049** oder der E-Mail-Adresse **carina.fechner@esmt.org**.



## SEMINARLEITUNG

Zur ausführlichen Beratung steht Ihnen der Seminarleiter Benjamin Quaiser unter der Telefonnummer **+49 30 21231 8023** oder der E-Mail-Adresse **benjamin.quaiser@esmt.org** zur Verfügung.

### ESMT

European School of Management and Technology GmbH

Campus Schloss Gracht  
Fritz-Erler-Straße 1  
50374 Erftstadt

[www.esmt.org/bd](http://www.esmt.org/bd)  
[www.esmt.org](http://www.esmt.org)