



## BUSINESS DEVELOPMENT MANAGEMENT (BDM)

Der Business Development Manager spürt den „wind of change“ und nutzt Veränderungen im Konsumentenverhalten oder im Buying Center, um evolutionäre und überlebensnotwendige Veränderungen im Unternehmen zu implementieren.

### Seminarinhalte:

- produktideen
- Quellen für produktideen
- grobbewertung von produktideen
- Möglichkeiten von Kreativitätstechniken zur produktentwicklung
- World Café
- Bewertung der Marktattraktivität für neue produktideen.
- Kundensegmente
- Erarbeitung einer Value proposition für produkte
- Vertriebsmöglichkeiten
- Kundenbeziehungen für BDM
- Bestimmung der Absätze, Umsätze und Deckungsbeiträge für neue produkte
- Ableitung eines Marketing-Mix
- Business planning
- Marketing planning
- Cash Flow Analysen
- KVp im Marketing-Management

### Zielgruppe:

- Marketing Manager
- Key Account Manager
- Unternehmen
- Existenzgründer

### Ziel:

Monetäre Ziele (EBIT, EBIT-Margin) und Nicht-Monetäre Ziele (Zufriedenheit, Loyalität und Kundenbindung) in Einklang bringen.

### Dauer:

2 Tage | 9 bis 16 Uhr

### Kosten:

1.350,- EUR\*

### Seminararten:

- Offenes Seminar
- Inhouse-Seminar
- Workshops

### Seminarorte und Termine:

Aktuelle Termine stets unter [www.ivm-seminare.de](http://www.ivm-seminare.de).

Offenes Seminar. Mindestteilnehmerzahl: 2 personen.  
Für Inhouse-Seminare und Workshops unterbreiten wir Ihnen ein individuelles Angebot.

\*zzgl. Umsatzsteuer

### ANSPRECHPARTNER:

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

Telefon: 06056 8033890  
E-Mail: [info@ivm-seminare.de](mailto:info@ivm-seminare.de)  
[www.ivm-seminare.de](http://www.ivm-seminare.de)

