

Blended Learning:

# New Business Development

Neue Geschäfte aufbauen: Wie vorgehen, um neue Märkte zu «machen» und neue Ertragspotenziale zu erschaffen?



Teilweise Online  
Teilweise Präsenz

## Durchführungen

### Daten, Termine

Pro Jahr gibt es mehrere Durchführungen. Alle Informationen zu den Terminen und Orten finden Sie im Internet unter:

[www.sgbs.ch/BL57](http://www.sgbs.ch/BL57)

### Veranstaltungs-Orte

Wir veranstalten unsere Seminare und Programme in der Schweiz, in Deutschland oder in Österreich.

### Dauer, Präsenz oder Online

Präsenztage: 4 Tage  
Online-Live: 3 Tage  
Online von 08.30 bis 12.30 Uhr

### Seminargebühr\*: CHF 6900.–

\* zzgl. gesetzl. MwSt.; Rechnungsstellung auf Wunsch in Euro zum aktuellen Tageskurs möglich.

## Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: [www.sgbs.ch/BL57](http://www.sgbs.ch/BL57)

## Zielgruppe (w/m)

1. Führungskräfte, die in New Business Development und neue Geschäftsmodelle investieren
2. Executives, die vermehrt Kraft in den Aufbau neuer Geschäfte legen, um neue Märkte zu schaffen und neue Wachstumspotenziale aufzubauen
3. Leistungsträger, die eine wesentliche Aufgabe im New Business Development einnehmen
4. Spezialisten und Projektmanagende aus Entwicklung, angewandter Forschung, Marktvorbereitung, Markteintritt und Marktaufbau

## Nutzen

Die Teilnehmenden erkennen die Erfolgsfaktoren des New Business Developments. Sie lernen, neue Geschäftsmodelle unter Nutzung von Digitalisierung und neuen Technologien zu entwickeln, daraus marktfähige Lösungen und Produkte zu erstellen und damit einen wesentlichen Beitrag zur erfolgreichen Zukunftsentwicklung des Unternehmens zu leisten.

## Konzeption

Was tun, wenn man als Führungskraft für das Geschäft der Zukunft zuständig ist?

- Obwohl neu, ist es doch immer noch das «alte» Geschäft, wenn man es vom Kunden aus betrachtet. Wir befriedigen immer noch das selbe Kundenbedürfnis. Aber mit ganz anderen Technologien, anderen Prozessen, einer anderen Wertschöpfungslogik, mit viel mehr an Automatisierung, verschlankten Abläufen, Informations- und Kommunikations-technologie, anderen Kompetenzen und Fähigkeiten.
- Verantwortliche für das New Business Development sind gefordert: Ihr Business kostet Geld; die Erfolge liegen noch fern; Das Sagen haben meist andere, die für Cash Kühe zuständig sind, einen starken Vertrieb führen, die Produktion leiten.
- New Business Development ist deshalb eine der schwierigsten Management Aufgaben. Und eine der wichtigsten, denn es geht um die Zukunft des Unternehmens.

## Themen

### Das Geschäft, von dem wir leben

- Historie, Identität und Kraft eines erfolgreichen Geschäftsmodells verstehen
- Die Treiber des heutigen Erfolgs
- Erfolgsfaktoren für die Profitabilität heute

### Märkte und Wettbewerbspositionierung

- Die Entwicklung der Attraktivität einzelner Märkte
- Gesetzmässigkeiten der Branchenrentabilität und der Wettbewerbspositionierung
- Wie rentable Geschäfte durch Disruption verkümmern

### Megatrends, Disruption und «Nightmare Competitors»

- Wie neue Technologien die Marktführer von heute gefährden
- Aktuelles Wissen über Verdrängung und Disruption

### Das Geschäft von morgen neu erfinden

- Der Verdrängung aktiv begegnen
- Neue Geschäftsmodelle für neuen Kundennutzen

### Business Development: Wie vorgehen?

- Neue Lösungen und Geschäftspotenziale mit den bestehenden Kunden
- Neue Marktpotenziale erkennen
- Neue Märkte schaffen
- Gekonntes New Business Development

### Intern Akzeptanz schaffen und erhalten

- Die wichtige Kommunikationsaufgabe des New Business Managers nach innen, zu den heutigen Machern, zu den Finanzgebern, zu den eigenen Mitarbeitenden

# Anmeldekarte

Wir freuen uns über Ihre Anmeldung.

Ihre Anmeldung nehmen wir gerne per E-Mail, Post oder Internet entgegen.

**St. Gallen Business School**  
**Rosenbergstrasse 36**  
**CH-9000 St. Gallen**

**Telefon +41 71 225 40 80**  
**Internet [www.sgbs.ch](http://www.sgbs.ch)**  
**E-Mail [seminare@sgbs.ch](mailto:seminare@sgbs.ch)**

_____	_____
Seminar-Name	Telefon
_____	_____
Seminar-Nummer, Seminar-Datum	Telefax
_____	_____
Vorname, Name	E-Mail
_____	_____
Firma	Stellung/Funktion
_____	_____
Strasse, Nummer	Geburtsdatum
_____	_____
Land, PLZ, Ort	Datum
_____	_____
Branche, Anzahl Beschäftigte	Unterschrift

## Allgemeine Geschäftsbedingungen für Management Seminare & Programme

### Anmeldung

Ihre Anmeldung oder Bewerbung zu einem Management Seminar oder Programm nehmen wir gerne per E-Mail, Post oder Internet entgegen.

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen:

- die Bestätigung Ihrer Anmeldung mit Rechnung
- Informationen zu Ablauf, Hotel/Tagungszentrum und Anreise
- das Zimmerreservationsblatt für Ihre Hotelbuchung [www.sgbs.ch/hotel](http://www.sgbs.ch/hotel)

Sollte das Seminar bereits ausgebucht sein, werden Sie unverzüglich davon unterrichtet.

### Seminargebühr, Hotelkosten, Themen

In der Seminargebühr (zzgl. gesetzl. MwSt.) sind der Kursbesuch sowie umfassende Seminarunterlagen enthalten. Die Seminarunterlagen werden von den Teilnehmenden kurz vor dem Seminar aus unserem Downloadzentrum elektronisch heruntergeladen. Dazu senden wir ein Mail mit einem Link zum Download. Nicht darin enthalten sind sämtliche Hotelleistungen wie Übernachtung, Frühstück, Verpflegung und Tagespauschale des Hotels bzw. Tagungszentrums. Diese müssen von den Teilnehmern:innen direkt dem Hotel bezahlt werden.

Es steht den Teilnehmer:innen selbstverständlich frei, ausserhalb des Seminarhotels zu übernachten. In diesem Falle bezahlen Sie die vom Hotel/Tagungszentrum verlangte Tagespauschale direkt an das Hotel/Tagungszentrum.

Das Kurshonorar wird nach erfolgter Anmeldung erhoben und ist spätestens 6 Wochen vor Seminarbeginn zu überweisen.

Kleinere Änderungen bei Themen, Themenabfolge und Referenten bleiben vorbehalten.

### Zertifikat

Über den Besuch des Kurses erhalten Sie ein Kurszertifikat, bei einem mehrteiligen Programm im Verlauf des letzten Programmteils.

### Umbuchung, Verschiebung

Bei einer Umbuchung eines gebuchten Seminars oder Seminarteils bis 3 Monate vor Beginn verrechnen wir eine Umbuchungsgebühr von CHF 400.– zzgl. MwSt. Bei einer Umbuchung im Zeitraum 6 Wochen bis 3 Monate vor Seminarbeginn sind 20% der Gebühren der umgebuchten Veranstaltung zu bezahlen. Bei einer Umbuchung weniger als 6 Wochen vor Beginn werden 40% der Gebühr fällig. Bei einer Umbuchung von weniger als 2 Wochen vor Seminarbeginn wer-

den 80% der Gebühr fällig. Bei Nichterscheinen verfällt die Gebühr entschädigungslos. Nicht besuchte Seminare und Seminarteile verfallen.

Bei einer Umbuchung kann es passieren, dass es ggf. zu allfälligen Programmänderungen/-anpassungen und -überschneidungen kommen kann. Daraus kann keine anteilige Rückerstattung der Seminargebühr abgeleitet werden.

### Annulation, Rücktritt, Stornierung

Eine Annulation einer Anmeldung (Rücktritt oder Stornierung) ist bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos möglich. Bei einer Stornierung zwischen 3 Monaten und 6 Wochen vor Seminarbeginn werden 40% der Seminargebühr zzgl. MwSt. verrechnet.

Alternativ kann bis 10 Tage vor Seminarbeginn gegen Bezahlung der Umbuchungsgebühr von CHF 700.– zzgl. MwSt. ein:e Ersatzteilnehmer:in gestellt werden, der Zielgruppenbeschreibung entsprechend.

Die volle Seminargebühr wird verrechnet, wenn die Stornierung weniger als 30 Werktage vor Seminarbeginn erfolgt.

Einzelne Seminare können aufgrund höherer Gewalt vom Veranstalter kurzfristig oder

wegen Mangel an Teilnehmenden bis spätestens 10 Werktage vor Seminarstart annulliert werden, ohne dass dabei ein Schaden geltend gemacht werden kann.

### Verschiebung bei Gefahrenlage, Pandemie

Bitte lesen Sie dazu unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Management Seminare und Programme: [www.sgbs.ch/agb](http://www.sgbs.ch/agb)

### Versicherung, Haftung, Preisänderungen

Bitte lesen Sie dazu unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Management Seminare und Programme: [www.sgbs.ch/agb](http://www.sgbs.ch/agb)

Es gilt **Schweizer Recht, Gerichtsstand ist St. Gallen.**

Mit dem Erscheinen eines neuen Prospektes verlieren jeweils alle früheren Angaben zu Inhalten, Bedingungen, Referenten und Preisen ihre Gültigkeit.

Unsere aktuellen AGB's Allgemeine Geschäftsbedingungen entnehmen Sie unter:

[www.sgbs.ch/agb](http://www.sgbs.ch/agb)