

2017. augusztus 29-30. Budapest

# BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

Új üzleti lehetőségek nyomában

2 napos szeminárium



## A KÉT NAP SORÁN

- ➔ Megtanulja felismerni a **piaci réseket**, illetve az **üzleti modell háló, üzleti és akcióterv** lehető legjobb elkészítési módját **gyakorlati** feladatokon keresztül.
- ➔ **Esettanulmányokon** keresztül megismerkedik az **új üzleti területek, lehetőségek felkutatásának módszereivel**, kiaknázásával.
- ➔ Megismeri az eredményes **értékesítés-, marketing- és üzleti stratégiák csínját-bínját**, és megtudja, **hogyan kommunikáljon** eredményesen **üzleti partnereivel**, továbbá az **integrált vállalati kommunikáció** segítségével hogyan javítsa a **munkatársakkal** folytatott párbeszédét.

## RENDEZVÉNYÜNKET ELSŐSORBAN ...

közép- és nagyvállalatok **ügyvezető igazgatóinak**, vállalat- és **üzletfejlesztéssel, stratégiával**, üzleti **innovációval**, valamint **értékesítéssel**, illetve **marketinggel** foglalkozó **vezetőinek, szakembereinek** ajánljuk.

## A SZEMINÁRIUM FÓKUSZ KÉRDÉSEI

- ➔ Egy **új ötlet** kimunkálása – **innováció, K+F** – és **hogyan tovább?**
- ➔ Ötletből **üzleti modell**; Üzleti elképzelésből **üzleti terv, akcióterv**
- ➔ Az **ötlettől a terven át a konkrét megvalósításig** – Hogyan vigyük előbbre az üzleti ötletet, hogyan lesz a gyakorlatban alkalmazható?
- ➔ **Marketing és értékesítés**, mint a sikeres üzlet- és vállalkozásfejlesztés alapjai
- ➔ Milyen **értékesítési lehetőségekkel** számolhatunk, és hogyan találhatunk új **értékesítési utakat?**
- ➔ **Kommunikáció** az üzleti partnerekkel, **párbeszéd** a kollégákkal

## 9<sup>00</sup> Új utak – új stratégiák közben kávé- és ebédszünet

EGY ÚJ ÖTLET KIMUNKÁLÁSA –  
INNOVÁCIÓ, K+F – ÉS HOGYAN  
TOVÁBB?

- Új üzleti területek/lehetőségek felkutatása, ezek módszerei
- Hogyan fogja a piac fogadni? A valós piaci igények feltárása
- Képes-e a szervezetünk megvalósítani? Values, capabilities, opportunities
- Illeszkedik-e a stratégiába? Mi a stratégia? Customer intimacy; performance superiority; operational excellence

EGY ÚJ ÖTLET KIMUNKÁLÁSA –  
INNOVÁCIÓ, K+F – ÉS HOGYAN  
TOVÁBB?

- Value proposition
- Célcsoport meghatározása
- Csatornák
- Főbb partnerek és tevékenységek
- Költség és bevételi struktúra

ÜZLETI ELKÉPZELÉSBŐL ÜZLETI  
TERV, AKCIÓTERV

- Sales forecasting
- HR
- Marketing
- Pénzügyek

Előadó: **Gyurácz Németh Iván**, partner,

üzletágvezető - külső piacra lépés és üzletfejlesztés,

M27 ABSOLVO Consulting

## 15<sup>00</sup> Kávészünet

**15<sup>20</sup> Új üzleti területek,  
lehetőségek felkutatása  
eset tanulmányon keresztüli  
bemutatása**

Előadó: **Berczik Márton**, üzletfejlesztési vezető,

SAP Hungary Kft.

## 16<sup>30</sup> Az első nap vége

# Vállalati BELSŐ KÉPZÉSEK 2017



## INHOUSE DIVÍZIÓNK ELŐNYEI AZ ÖN SZÁMÁRA

- 100+ készségfejlesztő és szakmai program
- Kiváló trénerek és előadók a legspecifikusabb tématerületekről is
- Egyedi, a vállalatra és csoportra szabott képzési tematika
- Költséghatékony megoldás
- Garancia a szakmai színvonalra
- Rugalmas és gyors lebonyolítás



Akár 60%-os  
megtakarítás  
a nyílt  
képzésekhez  
képest

KÖLTSÉGHATÉKONY

GYORS

SZEMÉLYRE SZABOTT

RUGALMAS

## 9<sup>00</sup> Marketing és értékesítés, mint a sikeres üzlet- és vállalkozás-fejlesztés alapjai közben kávészünet

### MARKETING

- Gazdasági, társadalmi/demográfiai, politikai/jogi, technológiai, környezeti változások és hatásai a vállalkozásokra
- Új vállalkozás indítása, meglévő fejlesztése – az ötletcsírától a megvalósításig
- A piac megismerése – potenciál, konkurencia, stb.
- Ügyféligények meg-, és felismerése, ügyfelek viselkedésének vizsgálata
- Ügyfélelérés – Geomarketing és egyéb eszközök, lehetőségek az ügyfelek elérésének, értékelésének folyamatában
- Üzletpolitika kialakítása – termék, ár, marketing, stb.
- Corporate Identity alakítása a rendelkezésünkre álló eszközökkel

### ÉRTÉKESÍTÉSI STRATÉGIÁK – TERMÉKEK ÉS INNOVÁCIÓK AJÁNLÁSÁNAK LEGJOBB MÓDJAI

- Értékesítési és csatornapolitikát meghatározó tényezők: milyen értékesítési lehetőségekkel számolhatunk, és hogyan találhatunk új értékesítési utakat?
- Az értékesítés (és marketing) által közvetített, meggyőző üzenet, avagy mit emeljük ki, mit ne – haszonérvelés és/vagy érzelmekre gyakorolt hatás?
- Értékesítés különböző szemszögből megközelítve
- Value Selling - az áron keresztüli eladástól az érték és haszon közvetítéséig
- Cross- és upselling
- Spin technika

Előadó: **Szós Krisztina**, ügyvezető igazgató,

Zephyros Hungary Kft.

## 12<sup>30</sup> Ebédszünet

## 13<sup>30</sup> Kommunikáció az üzleti partnerekkel, párbeszéd a kollégákkal közben kávészünet

### INTEGRÁLT VÁLLALATI KOMMUNIKÁCIÓ

- Alapok
- Az integráció szintjei és irányai
- Célok
- Akadályok

### EXTERN VÁLLALATI KOMMUNIKÁCIÓ

- Kommunikáció az üzleti partnerrel - A jó beszélgetési alap megteremtése; elkerülhető buktatók
- Kommunikáció a különböző résztvevőkkel... pl. az ötlet megalkotásának folyamatában
- Az innovációk, új termékek prezentációja - Találjuk meg a megfelelő szavakat!
- Interkulturális szempontok: A kulturális különbségek szem előtt tartása és a stratégiák helyes felépítése - Mire figyeljünk?

### VÁLLALATI BELSŐ KOMMUNIKÁCIÓ

- Párbeszéd a részlegekkel - munkatársakkal és kollégákkal
- Hogyan kommunikáljunk a munkatársakkal? Hogyan motiválhatjuk és lelkesíthetjük őket?
- Csapatépítés - Párbeszéd a részlegekkel
- Erős csapat a back office-ban - Mit tegyünk érte? Hogyan erősítsük és motiváljuk a csapatot?
- Optimális kommunikáció az ügyvezetéssel

### KOMMUNIKÁCIÓS INTÉZKEDÉSEK TERVEZÉSE

- Az integrált vállalati kommunikáció folyamata
- Eszközök
- Controlling

Előadó: **Márta Irén**, igazgató, BCSDH

## 16<sup>30</sup> A szeminárium vége

2.nap augusztus 30. szerda

BŐVEBB INFORMÁCIÓ: Dr. Nagy Diána

+36 1 459 7301 +36 70 619 0988

diana.nagy@iir-hungary.hu





## Business Development Manager Budapest, augusztus 29-30.

SM7002

### 1. RÉSZTVEVŐ

Vezetéknév \_\_\_\_\_ Keresztnév \_\_\_\_\_  
 Beosztás \_\_\_\_\_  
 Osztály \_\_\_\_\_  
 Végzettség \_\_\_\_\_  
 Telefon \_\_\_\_\_  
 Fax<sup>1</sup> \_\_\_\_\_  
 Mobiltelefon<sup>1</sup> \_\_\_\_\_  
 E-mail<sup>1</sup> \_\_\_\_\_  
 Aláírás<sup>2</sup> \_\_\_\_\_

### A RÉSZVÉTELT ENGEDÉLYEZŐ/ELRENDELŐ SZEMÉLY

Vezetéknév \_\_\_\_\_ Keresztnév \_\_\_\_\_  
 Beosztás \_\_\_\_\_  
 Osztály \_\_\_\_\_

### ADMINISZTRATÍV KAPCSOLATTARTÓ

Vezetéknév \_\_\_\_\_ Keresztnév \_\_\_\_\_  
 Beosztás \_\_\_\_\_  
 Osztály \_\_\_\_\_

### HELYETTESÍTŐ SZEMÉLY<sup>3</sup>

Vezetéknév \_\_\_\_\_ Keresztnév \_\_\_\_\_  
 Beosztás \_\_\_\_\_  
 Osztály \_\_\_\_\_  
 Aláírás<sup>2</sup> \_\_\_\_\_

### 2. RÉSZTVEVŐ

Vezetéknév \_\_\_\_\_ Keresztnév \_\_\_\_\_  
 Beosztás \_\_\_\_\_  
 Osztály \_\_\_\_\_  
 Végzettség \_\_\_\_\_  
 Telefon \_\_\_\_\_  
 Fax<sup>1</sup> \_\_\_\_\_  
 Mobiltelefon<sup>1</sup> \_\_\_\_\_  
 E-mail<sup>1</sup> \_\_\_\_\_  
 Aláírás<sup>2</sup> \_\_\_\_\_

### 3. RÉSZTVEVŐ

Vezetéknév \_\_\_\_\_ Keresztnév \_\_\_\_\_  
 Beosztás \_\_\_\_\_  
 Osztály \_\_\_\_\_  
 Végzettség \_\_\_\_\_  
 Telefon \_\_\_\_\_  
 Fax<sup>1</sup> \_\_\_\_\_  
 Mobiltelefon<sup>1</sup> \_\_\_\_\_  
 E-mail<sup>1</sup> \_\_\_\_\_  
 Aláírás<sup>2</sup> \_\_\_\_\_

### SZÁMLÁZÁSI CÍM

Cégnév \_\_\_\_\_  
 Irányítószám \_\_\_\_\_ Helység \_\_\_\_\_  
 Utca/Postafiók \_\_\_\_\_

### RÉSZVÉTELI DÍJ

## BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

249.000,-

Áraink nem tartalmazzák az áfát. | A feltüntetett megtakarítások a több napos rendezvények határidős kedvezményét, valamint a regisztrált napok számától függő kedvezmény nettó összegét tartalmazzák. | A részvételi díj tartalmazza az étkezés költségét, mely a számlán külön tételként feltüntetésre kerül. | A rendezvényen kép- és hangfelvétel készíthet.

### CSOPORTOS KEDVEZMÉNY

👤👤 Két fő jelentkezése esetén a 2. személy **10%** kedvezményt kap. 👤👤👤 Amennyiben három fő regisztrál, a 2. személy 10%, a 3. személy pedig **20%** kedvezményt kap. 👤👤👤👤 **4 főtől kérje egyedi ajánlatunkat!** +36 1 459 7334

### FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Jelentkezésével elfogadja a jelentkezési és visszalépési feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után visszaigazolást és a költségviselő számlázási címére kiállított előlegelekérőt küldünk. Kérjük az ott feltüntetett összeget szíveskedjen a rendezvény előtt átutalni. A rendezvényre való bejutás csak akkor garantált, ha befizetése cégünkhöz 3 munkanappal a rendezvény előtt beérkezik. Ha az utalás a rendezvény kezdete előtt 2 munkanapon belül történik meg, kérjük, hogy azt a bankkivonat másolatával igazolni szíveskedjen a rendezvény helyszínén a regisztráláskor. Fizetési késedelem esetén a költségviselő késedelmi pótlék fizetésére kötelezett. Esetleges program- és helyszínváltoztatás jogát fenntartjuk. Visszalépés csak írásban lehetséges. A részvétel visszamondása esetén 20.000 Ft+ÁFA/fő, a rendezvényt megelőző 2 héten belüli lemondás esetén 40.000 Ft+ÁFA/fő adminisztrációs költséget számolunk fel. A rendezvényt megelőző 2 munkanapon belüli lemondás esetén a költségviselő a teljes részvételi díjat köteles megtéríteni. A bejelentett résztvevő részvételének módosítása meghatározott feltételek mellett lehetséges. Amennyiben további információra lenne szüksége ügyfelizolálatunk (+36 1 459 7300) készséggel áll rendelkezésére illetve a [www.iir-hungary.hu](http://www.iir-hungary.hu) honlapunkon tovább tájékozódhat.

### VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat	Takács Tünde	+36 1 459 7300
Koncepció	dr. Nagy Diána	+36 70 619 0988
Marketing	Mile Mónika	+36 1 459 7334
Szponzoráció	Hemedri Adrienn	+36 70 703 5274

1 E-mail címének, fax- és mobilszámának megadásával hozzájárul ahhoz, hogy az IIR további rendezvényeiről e csatornákon is kapjon tájékoztatást.  
 2 A képzésre/rendezvényre regisztráló személy alírásával igazolja, hogy a képzésen/rendezvényen személyesen vesz részt.  
 3 Az Ön helyettese, amennyiben Ön nem tud részt venni a rendezvényen.