

2 napos szeminárium • 2022. március 29-30., Budapest

Business Development Manager

Új üzleti lehetőségek nyomában

A szeminárium fókusz kérdései:

- Egy **új ötlet** kimunkálása – **innováció, K+F** – és **hogyan tovább?**
- Ötlemből **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

A két nap során:

- Megtanulja felismerni a **piaci réseket**, illetve az **üzleti modell háló, üzleti- és akció terv** 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.



1. nap, 2022. március 29., kedd, 9.00-16.30**9.00-15.00 Új utak – új stratégiák****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

Ötlemből üzleti modell: üzleti modell háló és használata

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

Üzleti elképzelésből üzleti terv, akcióterv

- Sales forecasting
- HR
- Marketing
- Pénzügyek

(közben kávé & ebédszünet)

15.00-15.20 Kávészünet**15.20-16.30 Új üzleti területek, lehetőségek felkutatása esettanulmányon keresztül bemutatása****16.30 Az első nap vége****2. nap, 2022. március 30., szerda, 9.00-16.30****9.00-12.30 Marketing és értékesítés, mint a sikeres üzlet- és vállalkozásfejlesztés alapjai****Marketing**

- Érdekérvényesítés a gazdasági és a politikai szférában
- Az első ötlettől a fejlesztés indításáig
- Piacfelmérés, piaci elemzés
- Piacpotenciál meghatározása, célpiacok felismerése, megcélzott ügyfelek definiálása
- A potenciális ügyfelek felkutatása és a meglévő ügyfelekkel történő kapcsolattartás
- Corporate Identity alakítása a rendelkezésünkre álló eszközökkel
- Geomarketing és egyéb eszközök, lehetőségek az ügyfelek elérésének, értékelésének folyamatában
- Termékpolitika: termékfejlesztés és termékértékelés, a termék forgalomba hozatala
- Árpolitika

Értékesítési stratégiák – termékek és innovációk ajánlásának legjobb módjai

- Értékesítési és csatornapolitika: milyen értékesítési lehetőségekkel számolhatunk, és hogyan találhatunk új értékesítési utakat?
- Az értékesítés által közvetített, meggyőző üzenet, avagy mit emeljük ki, mit ne?
- Mi a termék legnagyobb haszna és ezzel hogyan ösztönözzük az ügyfelet?
- Value Selling - az áron keresztüli eladástól az érték és haszon közvetítéséig
- Cross- és upselling
- Spin technika
- Az értékesítés szakemberei, avagy ki, mit és hogyan értékesítsen?

12.30-13.30 Ebédszünet**13.30-16.30 Kommunikáció az üzleti partnerekkel, párbeszéd a kollégákkal****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

16.30 A szeminárium vége



www.iir-hungary.hu



06-70/419-8627



training@iir-hungary.hu



IIR

2 napos szeminárium • 2022. március 29-30., Budapest

Business Development Manager

Új üzleti lehetőségek nyomában

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

A két nap során:

- Megtanulja felismerni a piaci réseket, illetve az üzleti modell hátó, üzleti- és akció terv 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 csinját-binját, és megtudja, hogyan kommunikáljon eredményesen üzleti partnereivel, továbbá az integrált vállalati kommunikáció segítségével hogyan javítsa a munkatársakkal folytatott párbeszédét.



1. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____

Beosztás _____

Osztály _____

Végzettség _____

Telefon _____

Fax¹ _____

Mobiltelefon¹ _____

E-mail¹ _____

Alíráás² _____

A rendezvényen való részvételt engedélyező/elrendelő személy:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____

Beosztás _____

Osztály _____

Adminisztratív kapcsolattartó

Vezetéknév _____ Keresztnév _____

Beosztás _____

Osztály _____

Helyettesítő személy³

Vezetéknév _____ Keresztnév _____

Beosztás _____

Osztály _____

Alíráás² _____

2. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____

Beosztás _____

Osztály _____

Végzettség _____

Telefon _____

Fax¹ _____

Mobiltelefon¹ _____

E-mail¹ _____

Alíráás² _____

SZÁMLÁZÁSI CÍM:

Cégnév _____

Irányítószám _____ Helység _____

Utca/Postafiók _____

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 aláírásával igazolja, hogy a képzésen/rendezvényen személyesen vesz részt.

³ Az Ön helyettesse, amennyiben Ön nem tud részt venni a rendezvényen.

**Csoportos kedvezményért
kérje egyedi ajánlatunkat!**

06-70/419-8627 • MARKETING@IIR-HUNGARY.HU

Részvételi díjak	2022. február 11-ig		2022. február 12-től
	Ár	Megtakarítás	Ár
<input type="checkbox"/> BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER 2022. MÁRCIUS 29-30., BUDAPEST	149.000 Ft	30.000 Ft	179.000 Ft

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 a dokumentáció, ebéd, kávé és üdítő költségeit. ■ A rendezvényen kép- és hangfelvétel készülhet.

FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Visszalépési és lemondási feltételeink: A jelentkezéssel résztvevőnk elfogadják a jelentkezési és visszalépési feltételeket. A regisztráció beérkezése és visszaigazolása után a költségviselő számlázási címére kiállított előlegekérőnk küldünk, kérjük az ott feltüntetett összeget szíveskedjenek fizetési határidőn belül átutalni, de legkésőbb a rendezvényt megelőző két munkanapig, mert a rendezvényre való bejutás csak ebben az esetben garantált. Visszalépés csak írásban lehetséges. A jelentkezés a regisztráció visszaigazolását követő 1 munkanapon belül külön költség felszámítása nélkül lemondható. A visszaigazolást követő 2. munkanaptól a rendezvényt megelőző 21. munkanapig bezárólag történő részvétel-lemondás esetén a részvételi díj 20%-ával, a rendezvényt megelőző 20. munkanapon belüli lemondás esetén a részvételi díj 40%-ával megegyező összegű lemondási díjat számolunk fel. A rendezvényt megelőző 5 munkanapon belüli lemondás esetén a költségviselő a teljes részvételi díjat köteles megtéríteni. A rendezvényről a résztvevő sem audio, sem videó felvételt nem készíthet, online rendezvényt nem rögzíthet. Amennyiben további információra lenne szüksége ügyfélszolgálatunk (+36 70 4 19 8627) készséggel áll rendelkezésére.

VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat:	Novák Árpád	06-70/419-8627
Koncepció:	Nagy Diána	06-70/619-0988
Marketing:	Mile Mónika	06-70/419-8625