Innovation & Business Planning

von der Idee zum perfekten Businessplan

Geschäftsmodelle zu hinterfragen und neue zu entwickeln ist für Unternehmen aller Industrien, aller Größen und jeden Alters in diesen turbulenten Zeiten des Umbruchs eine Frage des langfristigen Überlebens. Nur wer bereit ist, sich immer wieder neu zu erfinden, wird auch erfolgreich sein. Benötigt werden innovative Geschäftsmodelle, die sich auch rechnen. In diesem Seminar lernen Sie Methoden und Tools zur Generierung von neuen Geschäftsideen kennen und wie Sie diese professionell in Form eines Businessplans beschreiben und bewerten.

Nutzen

Egal ob Sie ein Unternehmen gründen oder kaufen oder in neue Märkte, in neue Produkte oder in den Aufbau einer Business Unit investieren, die Grundlage zur Bewertung ist jeweils der Businessplan. In diesem dreitägigen Seminar lernen Sie innovative Geschäftsmodelle zu entwickeln und nach betriebswirtschaftlichen Kriterien aufzubereiten. Sie lernen die Zusammenhänge der einzelnen Businessplan-Bausteine zu verstehen und eine strukturierte Vorgehensweise bei der Erarbeitung kennen. Ein Set an Tools und Templates werden anhand eigener Geschäftsideen erprobt. Geübt wird, wie Sie Ihren Businessplan überzeugend darstellen und vermarkten. Anhand von vielen Praxisbeispielen und Fallstudien mit Gruppenarbeit werden Sie die Methoden und Werkzeuge selbst erproben.

Inhalte

- Übersicht und Anwendungsgebiete unterschiedlicher Kreativitätstechniken zur Generierung von Geschäftsmodellen
- Moderation von Kreativitätsprozessen
- Anwendung der Design Thinking Methode
- Konzentration auf das Minimum Viable Product und Kundennutzen
- Zielsetzung, Aufgabe und Elemente des Business Plans
- Adressaten, ihre Interessen und Motivationsgründe
- Recherche und Analysen von Markt und Wettbewerb
- Team & Management & Marketing & Vertrieb & Organisation
- Unternehmenskonzept und Realisierungsfahrplan
- Finanzplanung und Kennzahlen zur Bewertung - Umsatzplan, Kostenplan, Investitionsplan, Rentabilitätsplan, Liquiditätsplan
- Executive Summary
- Business Plan Präsentation – der Elevator Pitch

Teilnehmerkreis

Das Seminar richtet sich an

- Unternehmende, Geschäftsführer und Führungskräfte
- Leitungen und Mitarbeitende der strategischen und operativen Planung
- Mitarbeitende im Business Development
- Controller und Unternehmensberatende