CBDO - Chief Business Development Officer

KI-Strategie & Innovation · Anbieter: Karriere Tutor

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: auf Anfrage

Förderfähig über: Bildungsgutschein

AZAV-zertifizierter Bildungsträger — Förderung durch die Agentur für Arbeit möglich

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Zeitgebunden
Dauer	40 Wochen in Vollzeit oder 80 Wochen in Teilzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet alle 2 Wochen
Vorkenntnisse	Berufliche Vorerfahrung
Abschluss	Zertifikat von Karriere Tutor
Inklusive	Notebook / Tablet (geliehen)

Bildungsträger & Kontakt

Karriere Tutor
Steinerstraße 15, 81369 München
Telefon: 06174 9513046
E-Mail: karriereberatung@karrieretutor.de
Web: https://www.karrieretutor.de

Kurs online ansehen

01 Kursbeschreibung

Diese Weiterbildung richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die ihre Kenntnisse in den Bereichen Unternehmensentwicklung, Betriebswirtschaft und Digitalisierung ausbauen möchten. Der Kurs kombiniert betriebswirtschaftliche Grundlagen mit strategischem Marketing, Projektmanagement und aktuellen Entwicklungen wie Künstlicher Intelligenz.

Mit dieser Weiterbildung erwirbst du fundierte Kenntnisse in Business Development, strategischer Unternehmensführung und digitalen Innovationen. Der Kurs bereitet dich darauf vor, komplexe Entwicklungsprozesse zu begleiten und Führungsverantwortung zu übernehmen. Die praktische Umsetzung erfolgt mit ChatGPT und Google Gemini.

02 Lehrplan & Module

1. Betriebswirtschaftliche Grundlagen

Jahresabschluss, Bilanz und GuV
Analyse der Geschäftsvorfälle
Unternehmensziele und Kennzahlen
Kostenrechnung
Kostenstellenrechnung
Profit-Center-Rechnung
Strategische Situationsanalyse
Interne und externe Analyse
Käuferverhalten, Typologisierung
Marketingforschung und Marktabgrenzung
Unternehmens- und Marketingziele
Strategien im Marketing und Positionierung
Strategieoptionen und -bewertung
Markenführung, strategische Markenplanung
Marketing-Mix, 4P des Marketings
Marketingcontrolling
Branchenspezifisches und internationales Marketing

2. Wirtschaftsrecht

Personen- und Kapitalgesellschaften
Haftungsfragen, Merkmale
Vor- und Nachteile unterschiedlicher Rechtsformen
Elemente des Kaufvertrags
Vertretungsbefugnisse, Handlungsvollmacht, Prokura
Unternehmenszusammenschlüsse und Kooperationen
Insolvenzrecht - Wesentliche Gründe für eine Insolvenz
Patent-, Marken- und E-Commerce-Recht

3. Business Development Management

Basics, Rollen und Aufgaben im BDM
Business Development-Prozess, Businessplan
Erfolgreiches Umsetzen einer Geschäftsfeldentwicklung
Entwicklung von Geschäftsmodellen, Business Model Canvas
Analysemethoden (Kunden, Wettbewerb, Stakeholder, Risiko, Szenario)
Skills, Budget, interne und externe Ressourcen
Portfolio-Struktur und -Management
Wachstumsstrategie
Marktbearbeitungsstrategie
Produktkostenmanagement
Customer Experience Management
Change Management, Vergleich wichtiger Ansätze

4. Digital Business Innovation

Einführung in die Digitalisierung
Digitalisierung im Privat- und Berufsleben
Chancen und Risiken der Digitalen Transformation
Wirtschaft und Arbeit, Gesellschaft und Politik
Entwicklung von digitalen Geschäftsmodellen
DVC-Framework, Kernfunktionen
Plattformen, Leistungen und Gratifikationen
Performancegruppen, Schnittstellen und Accessnetzwerke
Transaktionen, dominante Designs
Digitale Transformation und digitale Umwelt
Transaktionskosten-, Graphen, Informations-Theorie
Entscheidungs- und Spiel-Theorie
Business-Model-Generation, Definition eines Geschäftsmodells
Die 9 Bausteine, Business Model Canvas

5. Technologie

Künstliche Intelligenz (KI)
Algorithmen - Lösungsstrategien und -prozesse
Grenzen von KI und der Faktor Mensch
Roboter aus dem "Uncanny Valley"
Vergleich Science Fiction vs. heutige Realität
Nanobots und deren Anwendung in der Praxis
KI im Unternehmen integrieren
Wachstumsmarkt
Big Data, die 9V von Big Data
Ziele der Datensammlung und -Nutzung
Internet of Things / Internet of Everything
Anwendungsgebiete, Auswirkungen
Beispiele für IoT-Szenarien
Business Development im IoT-Kontext

6. Vertriebsmanagement

Vertriebsanalyse und Grundlagen Vertriebsstrategie
Vertriebsorganisation und Vertriebsplan
Vertriebsprozesse identifizieren und definieren
Kundengewinnung und -ausbau, Kundenwertanalyse
Direkter Kundenkontakt, Verkaufsgespräche und -präsentationen
Verhandlungsprinzipien und -phasen, Preisverhandlungen
Vertriebssteuerung, Unterstützung der Mitarbeitenden
Veränderungsmanagement
Digitalisierung im Vertrieb, digitale Vertriebskanäle
Erfolgsfaktoren im E-Business und E-Strategie
Vertriebscontrolling - Ziele, Aufgaben, Big Data

7. Grundlagen Projektmanagement

Von der Idee zum Projekt, Entscheidungsfindung
Herangehensweise an Projekte
Klassisches, agiles und hybrides Projektmanagement
Projektstart und Projektvorbereitung
Projektauftrag - Aufbau und Inhalt
Definition von Projektzielen
Analysemethoden (Umfeld, Stakeholder, Risiken/Chancen)
Phasen und Meilensteine
Projektstrukturplan, Arbeitspakete
Ablaufplanung mit Netzplan und Gantt-Diagramm
Zeit- und Ressourcenplanung
Steuerung und Reporting in Projekten
Projektpräsentation und Projektabschluss

8. Leadership

Arten der Führung und Führungsprozess
Kernaufgaben und -funktionen der Führung
Zielgrößen und Kennzahlen des Führungserfolgs
Persönlichkeiten und Menschenbilder
Grundlagen Motivation, Motivationsmodelle
Sozialpsychologie: Gruppendynamik, Teamentwicklung
Führungsansätze und Führungsstile, New Leadership
Führungsinstrumente

03 Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: Zertifikat von Karriere Tutor

04 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Berufliche Vorerfahrung

Abgeschlossene Berufsausbildung und/oder Studium. Mindestens 2 Jahre Berufserfahrung

Technische Voraussetzungen

Für die Teilnahme empfehlen wir dir, einen Computer mit mindestens 13 Zoll Bildschirmdiagonale zu nutzen, der mindestens WIN 10 oder OS 14.10 unterstützt und mehr als 4 GB Arbeitsspeicher hat. Du kannst mit einem PC oder einem Notebook, für manche Funktionen auch mit einem Tablet oder sogar deinem Smartphone teilnehmen. Es können grundsätzlich alle Browser, wie z. B. Safari, Google Chrome, Mozilla Firefox oder Edge, in der aktuellsten Version verwendet werden. Das notwendige technische Equipment wie einen Arbeitslaptop stellen wir dir zur Verfügung.

05 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Fachkräfte
- Führungskräfte
- Berufstätige

Mögliche Berufsbilder: Chief Business Development Officer, Business Development Manager, Head of Business Development

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

Karriere Tutor · Steinerstraße 15, 81369 München
06174 9513046 · karriereberatung@karrieretutor.de · https://www.karrieretutor.de

Online ansehen