Zertifizierte:r Business Development Manager:in (Präsenz)

Hebe dein Business auf die nächste Stufe

Business Developer:innen legen mit ihrer Arbeit den Grundstein für die mittel- bis langfristige erfolgreiche Zukunft ihres Aufgabenbereiches (des Produkt-/Lösungsbereiches, des Vertriebsbereiches, der Business Unit/Division oder des gesamten Unternehmens). Du lernst in dieser Weiterbildung, was ein erfolgreiches Business Development ausmacht, welche Analysen und Entscheidungen du vornehmen musst, welche strategischen und operativen Alternativen sowie finanzwirtschaftlichen Aspekte es gibt und welche Methoden und Tools hierbei eingesetzt werden können.

Modul 1: Präsenzseminar

4 Tage

Megatrends, KI, Innovation, Business Intelligence, Geschäftsmodelle, Strategie, Erfolgsfaktoren
Modernes (New)Business Development

- Megatrends, Markttreiber, Innovationen, aktuellen Entwicklungen.
- Künstliche Intelligenz im Business Development — praxisnah und anwendbar.
- Markt und Wettbewerb, Business Intelligence, Marktforschung.
- Geschäftsmodelle, Strategieableitung, Pläne und Entscheidungsmethoden.
- Finanzwirtschaftliche Tools und Kennzahlen für Business Developer:innen.
- Die Umsetzung von Ideen und Konzepten im Business Development.
- Erfolgsfaktoren des Business Developments.

Modul 2: E-Prüfung

ca. 45 Min

Abschlussprüfung
Lessons Learned

Nach der Weiterbildung erhältst du über deine Lernumgebung eine Zusammenfassung der prüfungsrelevanten Inhalte zur Vorbereitung auf deine Abschlussprüfung.

Abschlussprüfung
Mit der E-Prüfung dokumentierst du dein Know-how

Modul 3: E-Learning

ca. 14 Stunden

Transferimpulse: 5 E-Learnings

- Markt- und Wettbewerbsanalyse.
- Projektmanagement Basiswissen.
- Interkulturelle Kommunikation.
- Geschickt verhandeln — charmant und zielorientiert durch den Berufsalltag navigieren.
- Prompt Engineering.

Inhalte

Modernes (New) Business Development

Bringe zum Präsenztraining dein Notebook mit!

- Inhalte, Aufgaben und Prozess des Business Development.
- Anforderungen und Rollen in unterschiedlichen Umfeldern.
- Vertrieb und Business Development.
- Business Development in VUCA-Märkten.
- Internationales Business Development.
- Integration des Business Developers in die Unternehmensorganisation.
- Stakeholder und Schnittstellen von Business Developern.
- Einsatzmöglichkeiten und -potenziale von KI (Künstlicher Intelligenz) im Business Development.

Künstliche Intelligenz im Business Development – praxisnah und anwendbar

- Wie KI hilft, Märkte und Kunden besser zu verstehen.
- Trends erkennen: KI-gestützte Analysen als Ergänzung zur Erfahrung.
- Praxisnahe Einsatzmöglichkeiten im Alltag: bessere Vorbereitung, gezieltere Kundengespräche, mehr Klarheit in der Planung.
- Reflexion: Wo ist KI für mein Business Development hilfreich – und wo nicht?

Megatrends, Markttreiber, (radikale) Innovationen, aktuelle Entwicklungen und ihre Bedeutung für das Business Development

- Trends und Trendanalysen.
- (Radikale) Innovationen und disruptive Geschäftsmodelle als Risiko und Chance.
- Methoden und Tools (z.B. Innovations-/Trendradar, Ziel- und Suchfelddefinition, Szenario Analyse/Szenario, Methode, Blue Ocean, Open und Lean Innovation, Ambidexterity, Design Thinking).

Markt und Wettbewerb, Business Intelligence, Marktforschung

- Markt- und Wettbewerbsverständnis und -analysen.
- Marktforschung, Datenbanken, Quellen und Vorgehensweisen bei Marktforschungsprojekten.
- Methoden und Tools (z.B. Five-Forces-Analyse, Benchmarking, klassische und innovative Marktforschungsansätze).

Geschäftsmodelle, Strategieableitung, Pläne und Entscheidungsmethoden im Business Development

- Geschäftsmodelle erfolgreich ableiten und bewerten.
- Strategiealternativen kennen und entscheiden, Methoden und Tools (z.B. Business Canvas, Strategy Map, erweiterte SWOT-Matrix, Portfolio-Methoden inkl. Kunden- und Technologieportfolios, STP-Ansatz, Nutzwertanalyse/Scoring-Modelle).

Finanzwirtschaftliche Tools und Kennzahlen für Business Developer:innen

- KPIs im Business Development.
- Finanzwirtschaftliche Kennzahlen vs. strategische Unternehmensziele.
- Bewertung von Synergismen, Industry Benchmarks/Multiples.
- Methoden und Tools (z.B. Break-Even-Analyse, Business Case, Diskontierter Cashflow: DCF/Discounted Cash Flow, Kapitalwert: NPV/Net Present Value, rNPV: risk adjusted NPV).

Die Umsetzung von Ideen und Konzepten im Business Development

- Zielformulierung für die Umsetzung, Umsetzungsplanung, Projektteambuilding, M&A, Binding/Non Binding Offers, Due Diligence, Exclusivity vs. Auction Process.
- Präsentation der Strategie bei den Stakeholdern.
- Methoden und Tools (z.B. Business-Plan, Road Map, Schnittstellenanalyse, Nutzenargumentation, Term Sheet).

Erfolgsfaktoren des Business Development

Lessons Learned

Nach der Weiterbildung erhältst du über deine Lernumgebung eine Zusammenfassung der prüfungsrelevanten Inhalte zur Vorbereitung auf deine Abschlussprüfung.

Abschlussprüfung

Mit der E-Prüfung dokumentierst du dein Know-how.

E-Learning - Transferimpuls

Du erhältst 5 E-Learnings für 12 Monate kostenfrei
- Markt- und Wettbewerbsanalyse
- Projektmanagement Basiswissen
- Interkulturelle Kommunikation
- Geschickt verhandeln — Charmant und zielorientiert durch den Berufsalltag navigieren
- Prompt Engineering

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

Du erarbeitest dir das Werkzeug für eine erfolgreiche Tätigkeit als Business Development Manager:in:
- Du kannst zukünftige Geschäftschancen systematisch suchen, analysieren, auswählen und planen.
- Du kennst Methoden und Tools und weißt, wann du diese einsetzen kannst.
- Du lernst und übst, wie du bei unterschiedlichen Aufgabenstellungen und Zielsetzungen vorgehst und wie du den Umsetzungsprozess erfolgreich durchführst.
- Du erhältst Checklisten und wertvolle Tipps für die Umsetzung in deiner täglichen Arbeit.
- Du kannst in internen und externen Verhandlungen erfolgreich argumentieren und den Nutzen für die jeweiligen Zielgruppen verständlich darstellen.
- Du weißt um die Erfolgsfaktoren des Business Development und kannst diese in deine Entscheidungen einbeziehen.

Methoden

Du trainierst praxisnah und intensiv die wichtigen Fach- und Methodenkompetenzen des Business-Development-Managements, Einzel- und Gruppenarbeiten, persönliche Beratung, Diskussion von Fallbeispielen, Erfahrungsaustausch, Trainer-Input, erfahrungs- und handlungsorientiertes Lernen steht im Vordergrund. Du erhältst direktes Feedback, das dich weiterbringt.

Teilnehmer:innenkreis

Alle bereits aktiven und zukünftigen Business Development Manager:innen, Vertriebsmanager:innen, Sales Manager:innen, Account Manager:innen und Key Account Manager:innen, die ihre Tätigkeit im Business Development auf eine professionelle und solide Basis stellen wollen.

Abschlussprüfung

Nach der Weiterbildung nehmen die Teilnehmer:innen an der schriftlichen Abschlussprüfung "Zertifizierte:r Business Development Manager:in" teil. Damit du Reisekosten und Zeit sparen, absolvierst du die E-Prüfung an deinem PC am Arbeitsplatz oder zuhause. Geprüft werden die Weiterbildungsinhalte des Präsenzmoduls in schriftlicher Form (Zeitbedarf: ca. 45 Minuten). Die E-Prüfung kann abgelegt werden, sobald das Präsenztraining absolviert ist.

Nach erfolgreicher Abschlussprüfung erhältst du das anerkannte Zertifikat der Haufe Akademie und der Hochschule der Wirtschaft für Management, Mannheim "Zertifizierte:r Business Development Manager:in". Damit dokumentierst du dein fundiertes Wissen als Basis zur Weiterentwicklung deiner beruflichen Karriere.

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Zertifizierte:r Leiter:in Business Development / Head of Business Development

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:
https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges

Weiterbildungstrainer:in

Barbara Hell-Vianden
Ich bin Barbara Hell-Vianden und begleite seit über 25 Jahren Unternehmen als Beraterin, Business-Development-Expertin und Change-Begleiterin. Ich verbinde Strategie mit Trainingsmethodik und unterstütze Organisationen, Transformation und Digitalisierung umzusetzen – vom Mittelstand bis zum Konzern. An der Uni St. Gallen habe ich mich in Business Model Innovation sowie AI & Data Leadership weitergebildet. Ich konzipiere modulare Programme für Consulting Skills und arbeite sehr sicher mit Junior-Consultants wie mit

Dr. Urban Kilian Wissmeier
Bankkaufmann, Studium der BWL. Dipl.-Kfm, Dr. rer. pol., Inhaber einer Unternehmensberatung, Arbeitsschwerpunkte Strategie- und Marketingberatung, Marktforschung, Business Development. Fachautor, Lehrbeauftragter. Davor u. a. Tätigkeiten als Leiter Marketing und Werbung eines internationalen Konzerns, Unternehmensberater.

Führungskräften. Zusätzlich investiere und mentore ich zwei Tech-Start-ups, spreche Keynotes und bin mehrfache Ironman-Finisherin.

Deine Vorteile im Überblick

Mit Zertifikat
Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du ein anerkanntes Zertifikat, das deine neu erworbenen Kompetenzen belegt.

Open Badges
Binde deinen digitalen Badge in die Karrierenetzwerke ein und zeige, was du kannst.

Kleine Gruppe – großer Lernerfolg
Für optimales Lernen ist die Teilnahmezahl bei dieser Qualifizierung begrenzt.

Rundum versorgt
Bei Präsenzveranstaltungen inklusive:
- gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag
- Pausenverpflegung

Alle Lernmaterialien auf einen Blick
In deiner App oder Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung alle relevanten Infos, Services & Arbeitsunterlagen zu deiner Qualifizierung.

Details zur Weiterbildung

Qualifizierungsprogramm | Präsenz mit Online

4 Tage, 5 E-Learnings, E-Prüfung (45 Min.)
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

08.-11.12.2026

Präsenzseminar
08.-11.12.2026
Mannheim
Veranstaltungsort
Leonardo Royal Hotel
Dienstag, 08.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 09.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 10.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 11.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

19.-22.01.2027

Präsenzseminar
19.-22.01.2027
Köln
Veranstaltungsort
Best Western Plus Hotel Köln City
Dienstag, 19.01.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 20.01.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 21.01.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 22.01.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

02.-05.03.2027

Präsenzseminar
02.-05.03.2027
München
Veranstaltungsort
Leonardo Royal Hotel Munich Bavaria Towers
Dienstag, 02.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 03.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 04.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 05.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

06.-09.04.2027

01.-04.06.2027

29.06.-02.07.2027

Präsenzseminar
06.-09.04.2027
Hamburg
Veranstaltungsort
Novotel Hamburg Alster
Dienstag, 06.04.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 07.04.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 08.04.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 09.04.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Präsenzseminar
01.-04.06.2027
Stuttgart
Veranstaltungsort
Mövenpick Hotel Stuttgart Airport
Dienstag, 01.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 02.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 03.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 04.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Präsenzseminar
29.06.-02.07.2027
Berlin
Veranstaltungsort
Adina Hotel Berlin Checkpoint Charlie
Dienstag, 29.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 30.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 01.07.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 02.07.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

10.-13.08.2027

Präsenzseminar
10.-13.08.2027
Frankfurt a. M.
Veranstaltungsort
Crowne Plaza Frankfurt Congress Hotel
Dienstag, 10.08.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 11.08.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 12.08.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 13.08.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

14.-17.09.2027

Präsenzseminar
14.-17.09.2027
Düsseldorf
Veranstaltungsort
Novotel City West
Dienstag, 14.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 15.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 16.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 17.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/30175

Teilnahmegebühr

€ 3.290,- zzgl. MwSt.
€ 3.915,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/30175
E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:
https://www.haufe-akademie.de/faqs

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.
Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de

Zertifizierte:r Business Development Manager:in (Live-Online)

Hebe dein Business auf die nächste Stufe

Business Developer:innen legen mit ihrer Arbeit den Grundstein für die mittel- bis langfristige erfolgreiche Zukunft ihres Aufgabenbereiches (des Produkt-/Lösungsbereiches, des Vertriebsbereiches, der Business Unit/Division oder des gesamten Unternehmens). Du lernst in dieser Weiterbildung, was ein erfolgreiches Business Development ausmacht, welche Analysen und Entscheidungen du vornehmen musst, welche strategischen und operativen Alternativen sowie finanzwirtschaftlichen Aspekte es gibt und welche Methoden und Tools hierbei eingesetzt werden können.

Modul 1: Online-Seminar

4 Tage

Megatrends, KI, Innovation, Business Intelligence, Geschäftsmodelle, Strategie, Erfolgsfaktoren
Modernes (New)Business Development

- Megatrends, Markttreiber, Innovationen, aktuelle Entwicklungen.
- Künstliche Intelligenz im Business Development — praxisnah und anwendbar.
- Markt und Wettbewerb, Business Intelligence, Marktforschung.
- Geschäftsmodelle, Strategieableitung, Pläne und Entscheidungsmethoden.
- Finanzwirtschaftliche Tools und Kennzahlen für Business Developer:innen.
- Die Umsetzung von Ideen und Konzepten im Business Development.
- Erfolgsfaktoren des Business Developments.

Modul 2: E-Prüfung

ca. 45 Min

Abschlussprüfung
Lessons Learned

Nach der Ausbildung erhältst du über deine Lernumgebung eine Zusammenfassung der prüfungsrelevanten Inhalte zur Vorbereitung auf deine Abschlussprüfung.

Abschlussprüfung

Mit der E-Prüfung dokumentierst du dein Know-how.

Modul 3: E-Learning

ca. 14 Stunden

Transferimpulse: 5 E-Learnings

- Markt- und Wettbewerbsanalyse.
- Projektmanagement Basiswissen.
- Interkulturelle Kommunikation.
- Geschickt verhandeln — charmant und zielorientiert durch den Berufsalltag navigieren.
- Prompt Engineering.

Inhalte

Modernes (New) Business Development

Bringe zum Präsenztraining dein Notebook mit!

- Inhalte, Aufgaben und Prozess des Business Development.
- Anforderungen und Rollen in unterschiedlichen Umfeldern.
- Vertrieb und Business Development.
- Business Development in VUCA-Märkten.
- Internationales Business Development.
- Integration des Business Developers in die Unternehmensorganisation.
- Stakeholder und Schnittstellen von Business Developern.
- Einsatzmöglichkeiten und -potenziale von KI (Künstlicher Intelligenz) im Business Development.

Künstliche Intelligenz im Business Development – praxisnah und anwendbar

- Wie KI hilft, Märkte und Kunden besser zu verstehen.
- Trends erkennen: KI-gestützte Analysen als Ergänzung zur Erfahrung.
- Praxisnahe Einsatzmöglichkeiten im Alltag: bessere Vorbereitung, gezieltere Kundengespräche, mehr Klarheit in der Planung.
- Reflexion: Wo ist KI für mein Business Development hilfreich – und wo nicht?

Megatrends, Markttreiber, (radikale) Innovationen, aktuelle Entwicklungen und ihre Bedeutung für das Business Development

- Trends und Trendanalysen.
- (Radikale) Innovationen und disruptive Geschäftsmodelle als Risiko und Chance.
- Methoden und Tools (z.B. Innovations-/Trendradar, Ziel- und Suchfelddefinition, Szenario Analyse/Szenario, Methode, Blue Ocean, Open und Lean Innovation, Ambidexterity, Design Thinking).

Markt und Wettbewerb, Business Intelligence, Marktforschung

- Markt- und Wettbewerbsverständnis und -analysen.
- Marktforschung, Datenbanken, Quellen und Vorgehensweisen bei Marktforschungsprojekten.
- Methoden und Tools (z.B. Five-Forces-Analyse, Benchmarking, klassische und innovative Marktforschungsansätze).

Geschäftsmodelle, Strategieableitung, Pläne und Entscheidungsmethoden im Business Development

- Geschäftsmodelle erfolgreich ableiten und bewerten.
- Strategiealternativen kennen und entscheiden, Methoden und Tools (z.B. Business Canvas, Strategy Map, erweiterte SWOT-Matrix, Portfolio-Methoden inkl. Kunden- und Technologieportfolios, STP-Ansatz, Nutzwertanalyse/Scoring-Modelle).

Finanzwirtschaftliche Tools und Kennzahlen für Business Developer:innen

- KPIs im Business Development.
- Finanzwirtschaftliche Kennzahlen vs. strategische Unternehmensziele.
- Bewertung von Synergismen, Industry Benchmarks/Multiples.
- Methoden und Tools (z.B. Break-Even-Analyse, Business Case, Diskontierter Cashflow: DCF/Discounted Cash Flow, Kapitalwert: NPV/Net Present Value, rNPV: risk adjusted NPV).

Die Umsetzung von Ideen und Konzepten im Business Development

- Zielformulierung für die Umsetzung, Umsetzungsplanung, Projektteambuilding, M&A, Binding/Non Binding Offers, Due Diligence, Exclusivity vs. Auction Process.
- Präsentation der Strategie bei den Stakeholdern.
- Methoden und Tools (z.B. Business-Plan, Road Map, Schnittstellenanalyse, Nutzenargumentation, Term Sheet).

Erfolgsfaktoren des Business Development

Lessons Learned

Nach der Weiterbildung erhältst du über deine Lernumgebung eine Zusammenfassung der prüfungsrelevanten Inhalte zur Vorbereitung auf deine Abschlussprüfung.

Abschlussprüfung

Mit der E-Prüfung dokumentierst du dein Know-how.

E-Learning - Transferimpuls

Du erhältst 5 E-Learnings für 12 Monate kostenfrei
- Markt- und Wettbewerbsanalyse
- Projektmanagement Basiswissen
- Interkulturelle Kommunikation
- Geschickt verhandeln — Charmant und zielorientiert durch den Berufsalltag navigieren
- Prompt Engineering

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

Du erarbeitest dir das Werkzeug für eine erfolgreiche Tätigkeit als Business Development Manager:in:
- Du kannst zukünftige Geschäftschancen systematisch suchen, analysieren, auswählen und planen.
- Du kennst Methoden und Tools und weißt, wann du diese einsetzen kannst.
- Du lernst und übst, wie du bei unterschiedlichen Aufgabenstellungen und Zielsetzungen vorgehst und wie du den Umsetzungsprozess erfolgreich durchführst.
- Du erhältst Checklisten und wertvolle Tipps für die Umsetzung in deiner täglichen Arbeit.
- Du kannst in internen und externen Verhandlungen erfolgreich argumentieren und den Nutzen für die jeweiligen Zielgruppen verständlich darstellen.
- Du weißt um die Erfolgsfaktoren des Business Development und kannst diese in deine Entscheidungen einbeziehen.

Methoden

Du trainierst praxisnah und intensiv die wichtigen Fach- und Methodenkompetenzen des Business-Development-Managements, Einzel- und Gruppenarbeiten, persönliche Beratung, Diskussion von Fallbeispielen, Erfahrungsaustausch, Trainer-Input, erfahrungs- und handlungsorientiertes Lernen steht im Vordergrund. Du erhältst direktes Feedback, das dich weiterbringt.

Teilnehmer:innenkreis

Alle bereits aktiven und zukünftigen Business Development Manager:innen, Vertriebsmanager:innen, Sales Manager:innen, Account Manager:innen und Key Account Manager:innen, die ihre Tätigkeit im Business Development auf eine professionelle und solide Basis stellen wollen.

Abschlussprüfung

Nach der Weiterbildung nehmen die Teilnehmer:innen an der schriftlichen Abschlussprüfung "Zertifizierte:r Business Development Manager:in" teil. Damit du Reisekosten und Zeit sparen, absolvierst du die E-Prüfung an deinem PC am Arbeitsplatz oder zuhause. Geprüft werden die Weiterbildungsinhalte des Präsenzmoduls in schriftlicher Form (Zeitbedarf: ca. 45 Minuten). Die E-Prüfung kann abgelegt werden, sobald das Präsenztraining absolviert ist.

Nach erfolgreicher Abschlussprüfung erhältst du das anerkannte Zertifikat der Haufe Akademie und der Hochschule der Wirtschaft für Management, Mannheim "Zertifizierte:r Business Development Manager:in". Damit dokumentierst du dein fundiertes Wissen als Basis zur Weiterentwicklung deiner beruflichen Karriere.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:
https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges

Weiterbildungstrainer:in

Dr. Urban Kilian Wissmeier
Bankkaufmann, Studium der BWL. Dipl.-Kfm, Dr. rer. pol., Inhaber einer Unternehmensberatung, Arbeitsschwerpunkte Strategie- und Marketingberatung, Marktforschung, Business Development. Fachautor, Lehrbeauftragter. Davor u. a. Tätigkeiten als Leiter Marketing und Werbung eines internationalen Konzerns, Unternehmensberater.

Deine Vorteile im Überblick

Mit Zertifikat
Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du ein anerkanntes Zertifikat, das deine neu erworbenen Kompetenzen belegt.

Open Badges
Binde deinen digitalen Badge in die Karrierenetzwerke ein und zeige, was du kannst.

Kleine Gruppe – großer Lernerfolg
Für optimales Lernen ist die Teilnahmezahl bei dieser Qualifizierung begrenzt.

Alle Lernmaterialien auf einen Blick
In deiner App oder Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung alle relevanten Infos, Services & Arbeitsunterlagen zu deiner Qualifizierung.

Details zur Weiterbildung

Qualifizierungsprogramm | Online

4 Tage, 5 E-Learnings, E-Prüfung (45 Min.)
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

13.-16.07.2027

Online-Seminar
13.-16.07.2027
Live-Online
Dienstag, 13.07.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 14.07.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 15.07.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 16.07.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/33691

Teilnahmegebühr

€ 3.290,- zzgl. MwSt.
€ 3.915,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/30175
E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:
https://www.haufe-akademie.de/faqs

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.
Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de