Erfolgreiches Kooperations- und Partnermanagement im Business Development (Präsenz)

Steigere deine Fähigkeiten im Kooperations- und Partnermanagement, entwickle erfolgreich Partnerschaften und stärke deine Geschäftsbeziehungen. Erlerne die notwendigen Strategien, um die richtigen Partner:innen zu identifizieren, die Zusammenarbeit erfolgreich zu gestalten und so deinen Unternehmenserfolg zu steigern. Entdecke bewährte Methoden und Techniken, um passende Partnerschaften effektiv zu managen, finde neue Möglichkeiten für Wachstum und profitiere von deinem Partner- und Kooperationsnetzwerk.

Inhalte

Einführung in das Kooperations- und Partnerschaftsmanagement im Business Development

Partneridentifizierung, Partnerauswahl und -evaluation
- Potenzielle Partner identifizieren, die zu deinen Zielen und Werten passen.
- Kooperationsmöglichkeiten erkennen und bewerten können.

Partnerschaftsentwicklung, Kommunikation und Zusammenarbeit
- Entwickle Fähigkeiten zur Zusammenarbeit mit Partnern.
- Erwartungen klar kommunizieren, offene Feedback-Kultur etablieren.

Erfolgreiches Partnermanagement, Vertragsmanagement und rechtliche Aspekte
- Bewährte Strategien für das Management von Partnerschaften.
- Vertragsverhandlungen, Leistungsmessung und Konfliktlösung.
- Zusammenarbeit optimieren und die gesteckten Ziele erreichen.

Bewährte Methoden und Techniken im Kooperations- und Partnermanagement
- Effektiv zusammenarbeiten, Hindernisse frühzeitig identifizieren und gemeinsam lösen.
- Gemeinsame Ziele erreichen.
- Wie du Win-win-Situationen schaffst und langfristige Partnerschaften aufbaust.
- Projekt- und Schnittstellenmanagement in Kooperationen und Partnerschaften.

Erfolgsmessung und Bewertung von Kooperationen und Partnerschaften
- Zielorientierte Kennzahlen, klare und messbare Ziele definieren.
- Spezifische Leistungsindikatoren und deren regelmäßige Überwachung und Verbesserung erkennen.

Best Practice und Erfolgsfaktoren von Kooperations- und Partnermanagement im Business Development

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Lerne, wie du als Business Development Manager:in potenzielle Partner identifizierst, die zu deinen Zielen und Werten passen.
- Erfahren, wie du geeignete Kooperationsmöglichkeiten erkennen und bewerten kannst.
- Erweitere deine Fähigkeiten im Bereich der Partnerschaftsentwicklung.
- Verbessere Effektivität, Kommunikation und Zusammenarbeit.
- Stärke deine Geschäftsbeziehungen und entwickle langfristige Partnerschaften.
- Entdecke neue Wachstumsmöglichkeiten und steigere deinen Geschäftserfolg.
- Erhalte praktische Tools und Strategien für das erfolgreiche Partnermanagement.

Erfahre, wie du im Business Development, erfolgreich Partnerschaften aufbaust und Geschäftsbeziehungen stärkst. Lerne, wie du die richtigen Partner identifizierst, kooperationsfähige Möglichkeiten erkennst und bewertest sowie deine Fähigkeiten zur effektiven Zusammenarbeit mit Partnern entwickelst. Bewährte Strategien im Partnermanagement helfen dir, Vertragsverhandlungen erfolgreich zu führen, Konflikte zu lösen und die Zusammenarbeit zu optimieren. Entdecke, wie du Projekt- und Schnittstellenmanagement in Kooperationen und Partnerschaften effektiv einsetzt und Ziele definierst, überwachst und verbesserst. Best Practices und Erfolgsfaktoren im Kooperations- und Partnermanagement im Business Development helfen dir dabei, langfristige Partnerschaften aufzubauen und deinen Unternehmenserfolg zu steigern.

Methoden

Du trainierst praxisnah und intensiv die wichtigen Methoden, Techniken und Strategien des Kooperations- und Partnermanagements im Business Development, 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 (Junior) Business Development Manager:innen, Vertriebsmanager:innen, Sales Manager:innen, Account Manager:innen, Global Account Manager:innen und Key Account Manager:innen, die wichtige Methoden, Techniken und Strategien des Kooperations- und Partnermanagements im Business Development erlernen wollen, um passende, strategische Partner für eine erfolgreiche Zusammenarbeit zu identifizieren und zu entwickeln, um Geschäftsbeziehungen und Unternehmenserfolg zu stärken.

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Zertifizierte:r Junior Business Development Manager:in

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



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

Deine Vorteile im Überblick

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

Training | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

08.-09.03.2027
München
Veranstaltungsort
The Rilano Hotel München

Tage & Uhrzeit
Montag, 08.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 09.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

13.-14.04.2027
Berlin
Veranstaltungsort
Hotel Berlin Alexanderplatz by Leonardo Hotels

Tage & Uhrzeit
Dienstag, 13.04.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 14.04.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

31.05.-01.06.2027
Stuttgart
Veranstaltungsort
Holiday Inn

Tage & Uhrzeit
Montag, 31.05.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 01.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

12.-13.07.2027
Köln
Veranstaltungsort
Lindner Hotel City Plaza

Tage & Uhrzeit
Montag, 12.07.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 13.07.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/35040

Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.
€ 1.892,10 inkl. MwSt.
Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/35040
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.

Erfolgreiches Kooperations- und Partnermanagement im Business Development (Live-Online)

Steigere deine Fähigkeiten im Kooperations- und Partnermanagement, entwickle erfolgreich Partnerschaften und stärke deine Geschäftsbeziehungen. Erlerne die notwendigen Strategien, um die richtigen Partner:innen zu identifizieren, die Zusammenarbeit erfolgreich zu gestalten und so deinen Unternehmenserfolg zu steigern. Entdecke bewährte Methoden und Techniken, um passende Partnerschaften effektiv zu managen, finde neue Möglichkeiten für Wachstum und profitiere von deinem Partner- und Kooperationsnetzwerk.

Inhalte

Einführung in das Kooperations- und Partnerschaftsmanagement im Business Development

Partneridentifizierung, Partnerauswahl und -evaluation
- Potenzielle Partner identifizieren, die zu deinen Zielen und Werten passen.
- Kooperationsmöglichkeiten erkennen und bewerten können.

Partnerschaftsentwicklung, Kommunikation und Zusammenarbeit
- Entwickle Fähigkeiten zur Zusammenarbeit mit Partnern.
- Erwartungen klar kommunizieren, offene Feedback-Kultur etablieren.

Erfolgreiches Partnermanagement, Vertragsmanagement und rechtliche Aspekte
- Bewährte Strategien für das Management von Partnerschaften.
- Vertragsverhandlungen, Leistungsmessung und Konfliktlösung.
- Zusammenarbeit optimieren und die gesteckten Ziele erreichen.

Bewährte Methoden und Techniken im Kooperations- und Partnermanagement
- Effektiv zusammenarbeiten, Hindernisse frühzeitig identifizieren und gemeinsam lösen.
- Gemeinsame Ziele erreichen.
- Wie du Win-win-Situationen schaffst und langfristige Partnerschaften aufbaust.
- Projekt- und Schnittstellenmanagement in Kooperationen und Partnerschaften.

Erfolgsmessung und Bewertung von Kooperationen und Partnerschaften
- Zielorientierte Kennzahlen, klare und messbare Ziele definieren.
- Spezifische Leistungsindikatoren und deren regelmäßige Überwachung und Verbesserung erkennen.

Best Practice und Erfolgsfaktoren von Kooperations- und Partnermanagement im Business Development

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Lerne, wie du als Business Development Manager:in potenzielle Partner identifizierst, die zu deinen Zielen und Werten passen.
- Erfahren, wie du geeignete Kooperationsmöglichkeiten erkennen und bewerten kannst.
- Erweitere deine Fähigkeiten im Bereich der Partnerschaftsentwicklung.
- Verbessere Effektivität, Kommunikation und Zusammenarbeit.
- Stärke deine Geschäftsbeziehungen und entwickle langfristige Partnerschaften.
- Entdecke neue Wachstumsmöglichkeiten und steigere deinen Geschäftserfolg.
- Erhalte praktische Tools und Strategien für das erfolgreiche Partnermanagement.

Erfahre, wie du im Business Development, erfolgreich Partnerschaften aufbaust und Geschäftsbeziehungen stärkst. Lerne, wie du die richtigen Partner identifizierst, kooperationsfähige Möglichkeiten erkennst und bewertest sowie deine Fähigkeiten zur effektiven Zusammenarbeit mit Partnern entwickelst. Bewährte Strategien im Partnermanagement helfen dir, Vertragsverhandlungen erfolgreich zu führen, Konflikte zu lösen und die Zusammenarbeit zu optimieren. Entdecke, wie du Projekt- und Schnittstellenmanagement in Kooperationen und Partnerschaften effektiv einsetzt und Ziele definierst, überwachst und verbesserst. Best Practices und Erfolgsfaktoren im Kooperations- und Partnermanagement im Business Development helfen dir dabei, langfristige Partnerschaften aufzubauen und deinen Unternehmenserfolg zu steigern.

Methoden

Du trainierst praxisnah und intensiv die wichtigen Methoden, Techniken und Strategien des Kooperations- und Partnermanagements im Business Development, 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 (Junior) Business Development Manager:innen, Vertriebsmanager:innen, Sales Manager:innen, Account Manager:innen, Global Account Manager:innen und Key Account Manager:innen, die wichtige Methoden, Techniken und Strategien des Kooperations- und Partnermanagements im Business Development erlernen wollen, um passende, strategische Partner für eine erfolgreiche Zusammenarbeit zu identifizieren und zu entwickeln, um Geschäftsbeziehungen und Unternehmenserfolg zu stärken.

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



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

Deine Vorteile im Überblick

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

Training | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

01.-02.02.2027
Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten
Montag, 01.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 02.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

07.-08.09.2027
Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten
Dienstag, 07.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 08.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/35213

Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.
€ 1.892,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/35040
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.