

Ausbildung zum Business Development Manager - Konzept und Realisierung

by Winfried Kempfle - Montag, April 13, 2015

<http://blog.strategie-und-planung.de/business-development-ausbildung>

Business Development ist in der Praxis keine neue Bezeichnung für etablierte Bereiche wie Marketing, Strategie oder Innovationsmanagement, sondern eine grundsätzlich neue Funktion mit einer Kombination verschiedener Teilaufgaben aus bisherigen Bereichen. Wegen diesem hohen Maß an Interdisziplinarität erfordert die Funktion des Business Development Managers eine **Mischung von vielfältige Kompetenzen**:

Neben sozialen Kompetenzen wie Kommunikationsfähigkeit und Kooperationsbereitschaft zählen dabei vor allem Projektmanagementfähigkeiten, Marketing- und Vertriebs-Know-how, Kreativität sowie analytische und konzeptionelle Fähigkeiten zu den wichtigsten Eigenschaften, die ein Business Development Manager mitbringen sollte.

Diese **Kernkompetenzen** lassen sich nur über umfangreiche praktische Erfahrungen sowie eine entsprechende **profunde Qualifikation** gewinnen. Allerdings existieren auf dem Seminar-Markt kaum auf Business Development spezialisierte **Trainingsangebote**, verglichen etwa mit der großen Zahl von Vertriebsstrainings oder Projektmanagement-Kursen, also mit Themen, die auch bei der Ausbildung von Business Development-Managern eine wichtige Rolle spielen.

Und so wie es im Moment an einer einheitlichen und verbindlichen Begriffsdefinition für Business Development fehlt, so gibt es erst recht auch noch **keine standardisierte Ausbildung zum Business Development-Manager**. Eine solche standardisierte Ausbildung mag zwar wegen der Heterogenität des Berufsbilds und dem differenzierten Rollenverständnis des Business Development-Managers schwierig sein, sie ist angesichts der zunehmenden Bedeutung der Funktion aber durchaus wichtig und erstrebenswert. Wenn man jedoch den Fokus auf Kernaufgaben und Kernkompetenzen eines Business Development-Managers legt, dann ist zumindest ein **homogenes Basismodell für eine Qualifizierung** möglich, evtl. sogar ein **Zertifizierungsmodell**, vergleichbar zu heute üblichen Projektmanager-Ausbildungen.

Ein solches **Qualifizierungsmodell** habe ich im Rahmen meiner Managementberatung Winfried Kempfle Marketing Services für das strategische Marketing entworfen und darauf aufbauend ein **Training für Business Development-Manager** entwickelt, das aus insgesamt **acht Modulen** besteht. Das **Konzept und die Realisierung** dieser Ausbildung zum Business Development-Manager werden im Einzelnen in dem folgenden **Video** vorgestellt:

[YouTube Video](#)

Der Film gibt darüber hinaus eine kurze **Einführung in das Thema Business Development** und erklärt, weshalb Business Development zunehmend an **Bedeutung** gewinnt, außerdem werden darin **Funktion und Aufgaben** eines Business Development Managers beschrieben sowie seine **Kompetenzen und**

Rollen erläutert.

```
google_ad_client = "pub-1662250046693311"; google_ad_width = 468; google_ad_height = 60;  
google_ad_format = "468x60_as"; google_ad_type = "text"; google_color_border = ""; google_color_bg  
= ""; google_color_link = ""; google_color_text = ""; google_color_url = "";
```

PDF generated by Kalin's PDF Creation Station