

Mastermind groep



Business Development

Leiderschap in het creëren van een sterke business

MOVEYOURMARKET
for Topline Growth

Business Development

Leiderschap in het creëren van een sterke business

In turbulente tijden staat uw business voortdurend onder druk. Daarom is het van belang om te innoveren, zodat u ook in de toekomst waarde blijft creëren voor uw stakeholders. Daarbij zijn alleen creativiteit en inspiratie niet voldoende. In de Mastermind groep *Business Development* werkt u aan uw perspectief op *business development* en bepaalt u de prioriteiten en actiepunten voor uw bedrijf

De Mastermind groep *Business Development* haalt u uit uw comfort zone en wakkert uw creativiteit en inspiratie aan. De samenleving is in beweging en dat biedt kansen aan ondernemers die ze zien en weten te benutten.

De houdbaarheid van producten en diensten wordt steeds korter. Het ontstaan van netwerken, meer transparantie, mediadruk en technologie dwingen organisaties zichzelf opnieuw uit te vinden. Het is daarom essentieel om de noodzakelijke ontwikkel- en innovatieprocessen effectief te kunnen aansturen. Daarbij neemt u marktontwikkelingen, medewerkers en klanten mee in dit proces.

Ook discussiëren we over haalbaarheid en kijken we naar wat uw bedrijf nodig heeft om de uitdagingen aan te kunnen. En uw rol bij het initiëren en sturen van deze processen komt uitgebreid aan bod.

Deze Mastermind groep geeft u bruikbare handvatten voor uw business development en organisatie ontwikkeling. Ondertussen denkt u mee met mededeelnemers, benadert u de thema's vanuit verschillende invalshoeken en ontwikkelt u uw eigen visie en uw eigen business development prioriteiten en actiepunten. Daarmee groeit uw leiderschap en kunt u optimaal gebruik maken van de kansen voor uw organisatie.



Deelnemersprofiel

In de Mastermind groep ontmoet u professionals die betrokken zijn bij de processen van business development, strategisch management en innovatie. Ze willen concreet aan de slag met de ontwikkeling van hun business en tegelijkertijd werken aan hun leiderschap in het realiseren van vernieuwing. Naast een academische of hbo-vooropleiding beschikt u over minimaal vijf jaar relevante werkervaring.

Mastermind groep principe

Aan de opzet van de Mastermind groep ligt de idee van het groepsgewijs leren ten grondslag. De samenstelling is geënt op vakoverstijgend inzicht, persoonlijke vorming, groei naar leiderschap en praktische toepasbaarheid. U ondergaat het uitwisselings- en leerproces aan als co-producent. Actieve uitwisseling van kennis en praktijkervaring tussen deelnemers onderling vormt het hart van deze Mastermind groep.

Opzet van de Mastermind groep

De Mastermind groep bestaat uit drie halfdaagse modules. U kunt het geleerde direct in de praktijk van uw organisatie inzetten. Tussentijds werkt u aan uw business development prioriteiten en actiepunten, gericht op de actualiteit van uw organisatie. Verrijkend voor uw visieontwikkeling en waardevol voor uw business.

De Mastermind groep bestaat uit minimal 6 en maximaal 8 personen.

Antwoorden op vragen

We gaan op zoek naar antwoord op de vragen ‘Wat moet ik doen om op een praktische wijze mijn business verder te ontwikkelen en hoe verbeter ik daarbij de productiviteit en performance van mijn organisatie?’

Wij doen dit aan de hand van concepten en methodieken om de kennis die we aanreiken op het gebied van *business development* te onderbouwen.

Met een theoretische onderbouwing, praktisch aan de slag



Uw begeleider bij de Mastermind groep *Business Development* is Ruud van der Splinter, consultant MoveYourMarket en master bij het INVK. Het INVK is met een groeiend netwerk van 2000 leden een toonaangevend kennisnetwerk voor leidinggevendenden in Nederland. Het doel is om leidinggevendenden een gemeenschappelijk kennisnetwerk te bieden.

Bij deze Mastermind groep gaat het, naast de inhoud van het programma, er ook om dat ondernemers, directeuren en managers elkaar ontmoeten om te leren, kennis te delen en waardevolle contacten te leggen.

“De deelnemers moeten meedenken over wat business development betekent voor hun organisatie en dit vertalen naar prioriteiten en concrete acties”.

Curriculum Mastermind groep *Business Development*

Module 1 | Business development & strategisch plannen

De professionele kennisbasis die ten grondslag ligt aan business development krijgt aandacht. U krijgt inzicht in de wijze waarop *business development* als innovatiecentrum van een organisatie kansen identificeert en nieuwe producten, markten, partnerschappen en distributiekkanalen ontwikkelt. We gaan dieper in op hoe *business development* bijdraagt aan het realiseren van de bedrijfsdoelstellingen en hoe dit proces in een organisatie kan worden geïmplementeerd - een proces dat jaarlijks kan worden herhaald en ervoor zorgt dat met de juiste input nieuwe initiatieven worden ontplooid.

In dit onderdeel bespreekt Ruud van der Splinter de fundamenteën van *business development* en de principes van strategisch plannen. Waarom ondernemingen *business development* nodig hebben. Hij laat u zien hoe *business development* verschilt van marketing, verkoop en strategie. Hoe u door *business development* nieuwe initiatieven identificeert en ontwikkelt en hoe u *business development* in uw organisatie lanceert en aanstuurt.

U bepaalt de strategische richting, rol, inrichting en management van *business development* voor uw bedrijf

Module 2 | Commerciële Formule

De *commerciële formule* is ontwikkeld om de commerciële kracht van een organisatie te optimaliseren. Oude marketing- en verkoopmethoden zijn niet meer effectief. Durven veranderen en reageren op de dynamiek van klanten en markten en het toepassen van nieuwe (digitale) communicatiemogelijkheden zijn noodzakelijk om waarde te creëren. De *commerciële formule* biedt een omni-channel benadering op het raakvlak van business, klanten en organisatie.

Ruud van der Splinter bespreekt de samenhang tussen groeistrategie en commerciële organisatie. En hij bespreekt de uitgangspunten voor het ontwikkelen van een *commerciële formule* om de omnichannel-consument, die traditionele, digitale en sociale media gebruikt, te bereiken met de juiste boodschap op de juiste plaats en op het juiste moment.

U bepaalt de prioriteiten en actiepunten voor ontwikkeling en implementatie van uw commerciële formule.

Module 3 | (Digitale) Innovatie

Business development is innovatie en in toenemende mate afhankelijk van effectieve Informatie Technologie. Dit is vooral omdat het realiseren van optimale klantenervaringen, effectieve samenwerkingen en wendbaarheid van de organisatie (agility) steeds hogere eisen stelt aan de beschikbaarheid van actuele informatie en aan informatie-intensieve bedrijfsprocessen.

In deze tijd kan geen enkel bedrijf overleven zonder te innoveren. Groot of klein, nieuw of oud, profit of non-profit. Alle organisaties moeten blijven veranderen om te slagen. Maar hoe doe je dat?

Ruud van der Splinter schetst de kernlogica en fundamenteën van innovatie en laat zien hoe u met innovatie omgaat in een organisatie. Er komen verschillende manieren aan het licht om te innoveren, het waarom en hoe van digitale transformatie en strategieën die u kunt gebruiken om nieuwe wegen voor innovatie te ontdekken.

U bepaalt hoe u uw innovatieproces wilt inzetten en welke prioriteiten en doelstellingen er zijn voor digitale innovatie en transformatie van uw organisatie.

Met de Mastermind groep **Business Development** gaan we net even wat verder. We gaan niet alleen in op de laatste stand van zaken, maar we discussiëren ook over de praktische toepassing die het verschil gaat maken in de dagelijkse praktijk. Stof tot nadenken dus. Belangrijk is dat de Mastermind groep van waarde is voor u in uw organisatie en loopbaan. Het programma is vakoverstijgend met een interessante mix van theorie en praktijk.

We plaatsen zaken in een ander perspectief en laten u kritisch naar uw eigen rol kijken. Ook belangrijk: bij ons gaat het niet om de theorie, maar om de praktische toepasbaarheid ervan in uw organisatie. Uw ervaring is daarbij onontbeerlijk. De interactie tussen deelnemers staat centraal, daardoor bereikt u meer. En daar wordt iedereen wijzer van. Na deelname aan deze Mastermind groep, kunt u:

- Business development strategisch inzetten, vanuit een brede visie op ontwikkeling en innovatie
- Diverse scenario's beoordelen en ontwikkelen vanuit uw eigen situatie
- De nodige veranderingen in gang zetten en ondersteunen die nodig zijn om business development ook daadwerkelijk te realiseren.

MoveYourMarket dienstverlening

Business development en digitale transformatie

MoveYourMarket heeft volop ervaring in het begeleiden van organisaties met hun business development en in hun digitale transformatie. Daarvoor bieden we een aanpak met aandacht voor de drie belangrijkste pijlers: mensen, processen en technologieën.

Onze **Digital Discovery** begint met een assessment waarin we kijken waar in de digitale transformatie u zich bevindt en waar voor uw bedrijf de grootste kansen op het gebied van klant, markt en/of organisatie liggen. Bijvoorbeeld op het gebied van het verbeteren van klantervaringen, het optimaliseren van operationele processen of het stimuleren van bedrijfsgroei.

Met een **Digital Strategy workshop** helpen we u bij het scherpstellen van uw digitale visie en strategie en gaan daarbij uit van het onderscheidend vermogen van uw organisatie. Daarnaast helpen we u graag bij het uitwerken van een **Digital Transformation Roadmap**, waarmee we met u stap voor stap de verschillende fases plannen om digitaal bedrijfssucces te realiseren.

Met onze **partners** kunnen we ook de verschillende technologische oplossingen, die een waardevolle bijdrage leveren aan uw digitale transformatie, inzetten. Bijvoorbeeld op het gebied van business process management & -automation, Internet of Things, kunstmatige intelligentie en workflow applicaties of over informatiebeveiliging, privacy en data.

Wilt u verkennen hoe u de digitale transformatie van uw organisatie vorm kunt geven? We ondersteunen uw graag!