

## Beschreibung

Unternehmen, die neue Märkte erschließen oder Kunden gezielter entwickeln wollen, brauchen heute ein klares Verständnis von Trends, Daten und digitalen Werkzeugen. Dieses Seminar zeigt praxisnah, wie KI Modelle, Marktanalysen und moderne Vertriebsinstrumente zusammenwirken, um Geschäftspotenziale schneller zu erkennen und wirkungsvoller umzusetzen.

Die Teilnehmenden entwickeln ein strukturiertes, sofort einsetzbares Business Development Toolkit. Es verbindet Trendanalysen, Marktpriorisierung, Segmentierung und konkrete Umsetzungsschritte. KI wird dabei als produktives Werkzeug genutzt, nicht als theoretisches Zusatzmodul.

### Die Teilnehmenden

- erkennen relevante Markttrends und Investitionsbewegungen
- nutzen KI und Datenquellen, um Marktpotenziale strukturiert zu bewerten
- entwickeln zielgerichtete Kundensegmente und passende Ansprachemodelle
- planen konkrete Umsetzungsschritte für die Geschäftsentwicklung
- bauen einfache Dashboards zur Erfolgskontrolle

## Zielgruppe

Business Development Manager

## Inhalt

### Neue Geschäftsfelder und Markttrends

- Bedeutung globaler Megatrends für Branchen und Unternehmen
- Trendradar mit KI Unterstützung
- Workshop zur Trendidentifikation mit Global Data, Statista, World Bank und LLMs

**KI Anwendung** Trendanalysen und Mustererkennung, Ableitung von Marktverschiebungen

### Marktanalyse und Marktpriorisierung

- Potenzialanalyse und Identifikation attraktiver Märkte
- Strukturierte Bewertung mit PESTEL, Five Forces, Scoring Modellen
- Workshop zur KI gestützten Auswertung von Marktinformationen

**KI Anwendung** Datenauswertung, Mustererkennung, Priorisierungsempfehlungen

### Strategische Segmentierung und Zielkundenansprache

- Erarbeitung relevanter Kundensegmente
- Segmentpriorisierung und Value Proposition
- Workshop zur Erstellung eines Umsetzungsplans

**KI Anwendung** Unterstützung bei Segmentdefinition, Content Ideen, Ansprachebausteinen

### Umsetzung der Business Development Strategie

- Markteintrittsmodelle und praktische Ansätze zur Neukundengewinnung
- Fallbeispiele zur strukturierten Zielkundenansprache
- 

Kurs-Nr. DIGIBDV-272

## Standort und Termin

DI.

05

OKT. 2027

**05. Oktober 2027**

Villingen-Schwenningen  
Vollzeit - Präsenz

## Termin details

8 Unterrichtseinheiten

09:00 - 17:00 Uhr

## Investition

419,-  
inkl. Unterlagen

## Ansprechpartner

**Sascha Bohnert**

☎ 07721922160

✉ [sascha.bohnert@vs.ihk.de](mailto:sascha.bohnert@vs.ihk.de)

## Veranstaltungsort

**IHK Akademie**

Schwarzwald-Baar-Heuberg  
Albert-Schweitzer-Str. 7  
78052 Villingen-Schwenningen

## Dozenten

- Lars Blumrodt

## Förderungen

- ESF Förderung



# Business Development im KI Zeitalter: Strategien, Märkte und Umsetzung - Vollzeit - Präsenz



Ableitung eines 30/60/90 Tage Plans

**KI Anwendung** Lead Ideen, Research Automatisierung, Content Erstellung

## Controlling, Dashboards und Anpassung

- KPI Systeme für Business Development
- Visualisierung mit Power BI und Google Sheets
- Aufbau eines Mini Digital Cockpits zur Erfolgsmessung

**KI Anwendung** Datenverdichtung, Mustererkennung, Handlungsempfehlungen



Kofinanziert von der  
Europäischen Union

Kofinanziert vom Ministerium für  
Soziales, Gesundheit und Integration  
Baden-Württemberg

## Veranstaltung online ansehen



[https://www.ihkademie-sbh.de/weiterbildung/details/business-development-im-ki-zeitalter-strategien-maerkte-und-umsetzung-vollzeit-praesenz\\_120064](https://www.ihkademie-sbh.de/weiterbildung/details/business-development-im-ki-zeitalter-strategien-maerkte-und-umsetzung-vollzeit-praesenz_120064)

