

## Contact to Contract

Vom Business Development zum Client Relationship Management in der Auftragsforschungsbranche



### KURZFASSUNG

Da sich das Auftragsforschungsvolumen zur Zeit auf einem absoluten Höchststand befindet, müssen CROs der Akquisitionstätigkeit der Bioindustrie mit Talent und Geschick begegnen.

Zusätzlich verstärkt das aktuelle ökonomische Klima den Bedarf an einem optimalen Einsatz von Ressourcen auf beiden Seiten des Akquisitionsprozesses.

Das Seminar bietet sowohl ein wertvolles Verständnis der Mechanismen und der Psychologie des Complex Sale Prozesses, als auch bewährte Arbeitsschemata und praktische Werkzeuge, um die eigene Effektivität zu steigern und den Ertrag zu erhöhen.

Diese Instrumente beruhen auf jahrelanger praktischer Erfahrung im Umgang mit Käufern und Verkäufern, sowie auf einer gründlichen Analyse der besten aktuell erhältlichen Literatur.

Das Seminar wurde auf ein kleines Publikum hin konzipiert und bietet so einen wichtigen Zusatznutzen in Form der persönlichen Interaktion mit Kollegen und anderen Experten.

### ZIELGRUPPEN

- ◆ Mitarbeiter und Manager im Bereich Business Development mit oder ohne Erfahrung auf diesem Gebiet, die ihre Effizienz steigern wollen
- ◆ Angestellte im mittleren Management mit Regionalverantwortung, die ihren Zuständigkeitsbereich ausbauen möchten
- ◆ BD-Direktoren auf der Suche nach einem Austauschforum mit Kollegen und anderen Experten um ihre eigenen Coaching-Fähigkeiten zu erweitern
- ◆ Führungskräfte im Bereich BD, die einen Plan zur Entwicklung eines BD-Systems umsetzen wollen
- ◆ Sonstige Manager, Direktoren und Führungskräfte die sich mit BD-Fachleuten austauschen möchten

### SEMINARZIELE

In diesem unabhängigen und sponsorfremien Seminar werden Sie

Ihren BD-Ablauf für Complex Sales in der Servicebranche für Biowissenschaften analysieren, diskutieren und anpassen.

Von Veteranen lernen, Ihre Gewohnheiten kritisch betrachten, Ansichten teilen sowie neue Impulse von Kollegen und anderen Fachleuten erhalten.

Neue Standpunkte kennen lernen, Ihre eigene Performance bewerten und das Verhältnis zwischen Arbeit und Privatleben verbessern.

Lernen wie man ein dauerhaftes Beziehungsnetzwerk zu Kollegen im gleichen Marktsegment aufbaut.

All das aus einer multikulturellen, Perspektive sehen.



## Seminar Details

Das Seminar für Business Development in Auftragsforschungsunternehmen

### INHALTE

Die Phasen des Complex Sale Prozesses, präsentiert in fünf Sitzungen

1. **INITIATE:** Kontaktmanagement, Systeme für das Client Relation Management
2. **GENERATE:** Lead Generation bei Complex Sales, Lead Qualification, Lead Validation, Präsentation der eigenen Fähigkeiten
3. **NEGOTIATE:** Vorschlags- und Vertragsprozess, Organisation von Projektgruppen, Vorwärtsschwung schaffen und beibehalten
4. **ORCHESTRATE:** Das Verhandlungsteam mobilisieren, Ausschreibungen optimal vorbereiten und präsentieren, Behandlung und Nachbehandlung abgeschlossener Verträge
5. **VALIDATE:** Übergabe ohne Kontrollverlust, Aktuelle Entwicklungen im Scope Management, Folgeaufträge, Netzwerk-Pflege, Partnerschaftsparadigmen

### Programm

Montags beginnt das Seminar später, um genügend Zeit für die Anreise zu lassen. Bitte seien Sie dennoch pünktlich zur Einführung um 12:00.

#### MONTAG, den 4 Mai 2009

10:30 – 12:00	Begrüßung & Anmeldung
12:00 – 13:00	Einführung & Mittagsbuffet
13:00 – 15:30	Sitzung 1: IDENTIFY
15:30 – 16:00	Kaffeepause
16:00 – 18:30	Sitzung 2: GENERATE
18:30 – 19:30	Networking
19:30 – 21:30	Formelles Abendessen

#### DIENSTAG, den 5 Mai 2009

08:00 – 08:30	Croissant Empfang
08:30 – 10:30	Sitzung 3: ORCHESTRATE
10:30 – 11:00	Kaffeepause
11:00 – 13:00	Sitzung 4: NEGOTIATE
13:00 – 14:00	Mittagsbuffet
14:00 – 16:00	Sitzung 5: VALIDATE
16:00 – 17:30	Feedback & Abschieds-Cocktail



### SEMINARLEITER

**Luc Opsomer MD, MBA**

Wachstum anzutreiben, indem man Beziehungen schafft und pflegt, die auf Wert-Angeboten für Auftragsinstitute aufbauen, ist ein lohnender und angenehmer Weg, sein eigenes Potential zu verwirklichen. Es ist ein Privileg, der gerechten Sache einer wirklich globalen Gesellschaft zu dienen.

### DRESS FOR SUCCESS

Angemessene Geschäftskleidung während des gesamten Seminars

### FITNESS

Eine Spa-Oase, Beauty sowie Fitness auf 1200 qm erwarten Sie im ASCARA SPA des Kempinski Hotel Falkenstein. [www.ascara-falkenstein.com](http://www.ascara-falkenstein.com)

### VERANSTALTUNGSORT

Das Kempinski Hotel Falkenstein bietet höchsten Komfort. Seminarteilnehmer übernachten hier zum Vorzugspreis von 195 Euro inkl. Frühstücksbüffet. Die Übernachtung im Hotel wird empfohlen, um Ihre Interaktionszeit zu maximieren. Reservierung unter + 49-6174-900 [www.kempinski-falkenstein.com](http://www.kempinski-falkenstein.com)



# Anmeldeformular

Bitte ausfüllen und an folgende Nummer faxen: +49-69-95-92-51-20

Ich melde mich für das Seminar „Contact to Contract“ am Montag, den 4 & Dienstag, den 5 Mai 2009 in Falkenstein an.

Nachname .....

Vorname .....

Position .....

Firma .....

Strasse, Nr. ....

Stadt ..... PLZ .....

Land .....

Bundesland .....

Telefon .....

Mobiltelefon .....

E-Mail .....

Diätplan .....

## BEZAHLUNG

Die Teilnahmegebühr von 1800 Euro (ggf. zzgl. 19% Mehrwertsteuer) sollte im Voraus auf unser Konto gezahlt werden. (zzgl. Überweisungs- und Währungstauschgebühren)

Bank : Deutsche Bank Königstein, Hauptstrasse 5, 61462 Königstein, +49-6174-9376-14

Kontonummer. : 479425100

BIC / Swift Code : DEUTDEDBFRA

Bankleitzahl: 50070024 (nur für Überweisungen innerhalb Deutschlands)

Kontoinhaber: LEASED LEADERSHIP

Sobald wir den Zahlungseingang verbuchen können, senden wir Ihnen eine Bestätigungsemail sowie eine bezahlte Rechnung.

Unsere UStId ist DE 16500700240.

## STORNIERUNGSREGELUNG

Wenn Sie eine Veranstaltung, für die Sie sich angemeldet haben, nicht besuchen können, schicken Sie bitte einen Vertreter. Das ist jederzeit möglich, eine Gebühr wird dann nicht fällig. Eine Rückerstattung der Teilnahmegebühr erfolgt nur bei einer schriftlichen Stornierung. Bis zu 15 Arbeitstage vor der Veranstaltung wird dabei eine Bearbeitungsgebühr von 10% fällig. Bei einer Stornierung im Zeitraum von 14 bis 5 Tagen vor der Veranstaltung werden 50% der Anmeldegebühr erstattet. Danach ist keine Rückerstattung mehr möglich. Bei Nichterscheinen erfolgt ebenfalls keine Rückerstattung.

## ERKLÄRUNG

Ich akzeptiere die obenstehenden Bedingungen bezüglich Anmeldung und Stornierung. Mit der Anmeldung erkennen die Teilnehmer an, dass die Organisatoren nicht verantwortlich sind, falls die Konferenz aufgrund von höherer Gewalt ausfällt oder beeinträchtigt wird.

Ort/Datum .....

Unterschrift .....

