

ZIELGRUPPE

Unternehmen der Investitionsgüterindustrie, Unternehmen, die technische oder beratungsintensive Produkte herstellen und/oder vertreiben, Software- und Dienstleistungsunternehmen. Das Training eignet sich auch für Unternehmen, die noch kein Produktmanagement eingeführt haben.

TEILNEHMER

- Leiter Produktmanagement
- Produktmanager und strategische Produktmanager
- Business Development Manager
- Teamleiter von Produktteams
- Angehende Führungskräfte aus PM und Business Development
- Alle, die ihre strategische Kompetenz und Führungskompetenz auf das nächste Level heben möchten

LEISTUNGEN / GEBÜHREN

Die Teilnahmegebühr für alle Module (5 Tage) beträgt:

3.860,- Euro zzgl. gesetzl. MwSt.

In der Gebühr sind enthalten:

- 5 Tage Seminar / Workshop
- Seminarunterlagen
- Diagnose und Auswertung „Führungsverhalten“
- Zertifikate nach Abschluss der jeweiligen Module
- Zertifikat „Certified Head of Product Management“ nach Abschluss des Lehrgangs
- MSC-Toolbox mit 120 Tools in Deutsch und Englisch
- 4 Mittagsmenüs und Konferenzgetränke

SEMINARORT / SEMINARZEITEN

Modul 1
NH Heidelberg
Bergheimer Str. 91, 69115 Heidelberg

Modul 2
Novotel München City
Hochstraße 11, 81669 München

Modul 3
Home-Office oder Arbeitsplatz

Bitte nehmen Sie Ihre Zimmerreservierung selbst vor.
Weitere Infos dazu finden Sie auf unserer Website:
peterkairies.de/chpm

KONTAKT / INFORMATION

MSC Management Seminar Center GmbH
Kurfalzstr. 114, D-74889 Sinsheim

+49 (0) 7261-4727
info@msc-seminare.com
peterkairies.de

RÜCKTRITTSBEDINGUNGEN

Bei Stornierungen (ausschließlich schriftlich) bis 4 Wochen vor Seminarbeginn erfolgt eine Gutschrift in voller Höhe der Teilnehmergebühren. Bei Absagen zwischen der 4. und 2. Woche vor Seminarbeginn wird die halbe Gebühr in Rechnung gestellt. Bei späteren Stornierungen wird die gesamte Gebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

TRAINER

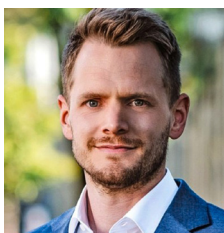


Peter Kairies ist der Experte im Produktmanagement. Über 20 Jahre Erfahrung als Trainer und Berater. Mehr als **35.000 Teilnehmer**, davon etwa **18.000 Produktmanager** haben seine Seminare, Kurse und Trainings besucht. Er versteht es mit Beispielen aus der Praxis und einem mitreißenden Vortragsstil Teilnehmer zu begeistern und zu motivieren.

Der von ihm entwickelte Intensiv-Lehrgang „Certified Product Manager MSC“ ist seit Jahren die Präferenzausbildung für Produktmanager in B2B-Unternehmen.

Er studierte Verfahrenstechnik und Wirtschaftswissenschaften und hat 14 Jahre Industriepraxis im Vertrieb, als Marketingleiter und Bereichsleiter Produktmanagement. Zahlreiche Veröffentlichungen.

Unter anderem Autor folgender Bücher: „Professionelles Produktmanagement für die Investitionsgüterindustrie“, „So analysieren Sie Ihre Konkurrenz“ und „Moderne Führungsmethoden für Projektleiter“.



Stefan Merk hat langjährige Erfahrung als Berater für die Entwicklung von Digitalisierungsstrategien sowie als Trainer für digitales Produktmanagement und Führung von Produktteams.

Seine Seminare haben den Fokus auf maximalen Praxisbezug, direkte Anwendbarkeit und Erlebbarkeit. Über zahlreiche Praxisbeispiele, Best Practices und in der Praxis erprobte Tools schafft er es, seine Teilnehmer zu begeistern und ihnen Werkzeuge für die direkte Anwendung zu vermitteln.

Stefan Merk studierte BWL. Er hat mehrjährige Praxis-Erfahrung als Vorstandsreferent „Technology & Transformation“, Programmleiter für die unternehmensweite Digitalisierung, Berater für Geschäftsführung sowie Bereichsleitung im Bereich Produkt- und Vertriebsstrategien.



Ingo Lewerendt verfügt über langjährige Erfahrung als Seminarleiter, Coach und Berater für internationale B2B-Unternehmen und Projekte.

Er studierte Nachrichtentechnik und hat über ca. 20 Jahre Praxiserfahrung als Produktmanager, Direktor Produktmanagement, Direktor Produktstrategie und Leiter Strategisches Business Development.

Ingo Lewerendt ist zertifiziert in der Transaktionsanalyse (TA) für Berater und Coaches.

Zusätzlich zu seiner Berater- und Trainertätigkeit bei MSC tritt er als Speaker und Workshopleiter bei internationalen Tagungen und Konferenzen auf.

Zahlreiche Produktmanager, Marketing-, F&E-Leiter und andere Führungskräfte aus namhaften Unternehmen haben an firmeninternen oder offenen Trainings mit Peter Kairies begeistert teilgenommen, z.B.: 1&1 Internet, 3M, ABB, Aebi Schmidt, Aerzener, Allweiler, Amphenol Tuchel, Analytic Jena, Arcor, Assa Abloy, Auerswald, Atmel, Balluff, BAUMER, Big Dutchman, Biotronik, BITZER, Böllhoff, BOSCH, Bosch Rexroth, Brugg, Bürkert, Canon, Ceratizit, Claas, Daimler, Danfoss, DEGUSSA, Dentsply, Dornier, Deutz, DOKA, Dormakaba, Dürr, Eaton, ebm papst, Elaxy, Emerson, Epcos, Eternit, Festo, Georg Fischer, Carl Freudenberg, Friadent, FRIATEC, Fronius, GEA, Geberit, GEZE, Giesecke & Devrient, Gilgen Doors, Gira, Gossen, Grundfos, Harting, Heidelberger Druckmaschinen, Hekatron, Hella, Hettich, Honeywell, Huber & Suhner, Institut für Mikrotechnik, Jetter, Jungheinrich, Kathrein Werke, KBA, Keba, KENDRO, Knauf, Knorr-Bremse, Kontron Elektr., KSB, Kuka, Kyocera, Landis+Gyr, LAUDA, Lenord Bauer, LEICA, Leitz, Lenze, Leoni, Liebherr, Lumberg, Lucas-Nülle, Magura, MED-EL, Metabo, Metrolux, Micro-Epsilon, MINOLTA, Morpho Cards, Multi-Contact, Murrelektronik, Oerlikon, Omicron, Pepperl+Fuchs, Philips, Phoenix Contact, Pilz, Prominent, RAFI, Rittal, ROTO FRANK, SAP, Sartorius, Schott, SEW Eurodrive, SIEMENS, SMA, Somfy, SSI Schäfer, STIHL, Swisscom, tectsis, Tehalit, Testo, Toshiba, Trilux, Tyco Electronics, Unilux, Vaillant, Viega, Viessmann, Vishay, Voith, Wago, WashTec, Wavetek, Web.de, Weidmüller, WestfaliaSurgeWieland, WIKA, Wincor Nixdorf, Würth, ZEISS, Zehnder u.v.m.

So urteilen unsere Teilnehmer des Seminars:

„Der Lehrgang vermittelte insgesamt einen sehr positiven Eindruck. Besonders hilfreich waren die praxisnahen Tipps und Werkzeuge sowie die guten Ansätze und anschaulichen Anwendungsbeispiele.“

„Hervorragender Lehrgang mit sehr kompetenten Referenten und gutem Praxisbezug.“

„Sehr guter, kurzweiliger und intensiver Lehrgang! Vielen Dank.“

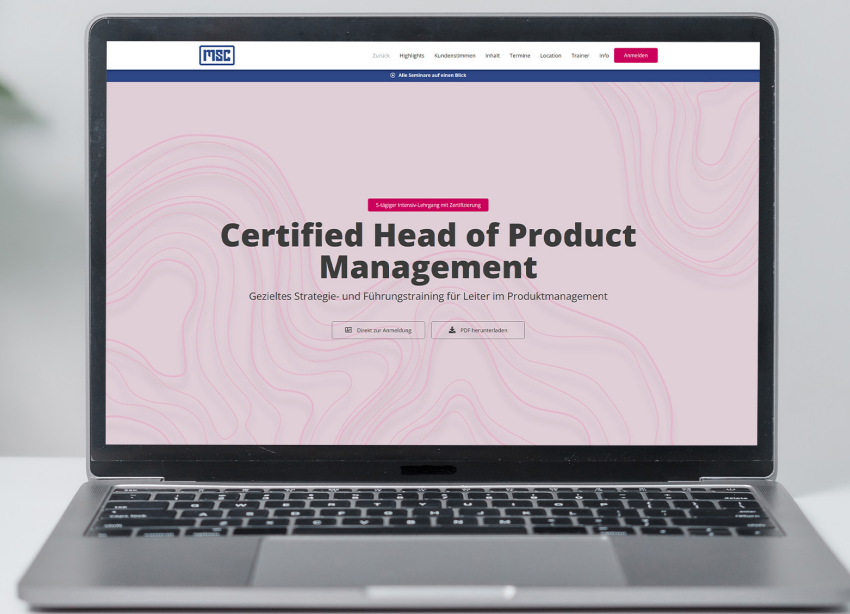
Linga Schütz
Eberle Controls GmbH

Daniel Henn
BITO-Lagertechnik Bittmann GmbH

Pamela Lanzillotti
Hydro Systems GmbH & Co KG

Weitere Stimmen von Teilnehmern finden Sie unter peterkairies.de/teilnehmerstimmen

Termine & Anmeldung unter: peterkairies.de/chpm



Oder den QR-Code scannen:



MSC Management Seminar Center GmbH
Kurfalzstraße 114 | D-74889 Sinsheim
Tel: +49 (0) 7261 4727 | info@msc-seminare.com

www.peterkairies.de

Gezieltes Strategie- und Führungstraining für Leiter im Produktmanagement

NEU

CERTIFIED HEAD OF PRODUCT MANAGEMENT

5-tägiger Intensiv-Lehrgang

Trainer: Peter Kairies, Stefan Merk, Ingo Lewerendt

- Welche Erfolgsfaktoren Ihr strategisches Produktmanagement auf das nächste Level heben
- Wie Sie eine starke Product Vision aufbauen und mit dieser inspirieren und motivieren
- Wie Sie Ihren Strategieprozess Trend-based ausrichten
- Wie Methodenkompetenz und KI-Assistenten Ihr Team unterstützen und zur Entlastung und Effizienzsteigerung im Alltag beitragen
- Wie Sie Vertrieb, Entscheider und andere Stakeholder von Ihrer Strategie überzeugen und zu begeisterten Unterstützern machen
- Wie Sie PM-Teams zielfokussiert führen und High-Performance-Teams aufbauen
- Wie Ihr persönlicher Führungsstil die Teamperformance direkt beeinflusst und steigert
- Wie Sie mit Führungskompetenz im PM die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft stellen

MODUL 1

Strategisches Produktmanagement
2 Tage
Intensivtraining

MODUL 2

Vorbereitung
Online-Fragebogen
Diagnose

Produktmanager führen & High-Performance-Teams aufbauen
2 Tage
Intensivtraining

MODUL 3

Praxistransfer
1 Tag
Online-Workshop

Umsetzen

Umsetzen

* **Auf Wunsch:** Nachfolgende Vertiefung mit Team- / Einzelcoaching in Präsenz oder Online

TRAINING UND TOOLS FÜR IHREN ERFOLG



STRATEGISCHES PRODUKTMANAGEMENT

Trainer: Peter Kairies
Standort: Heidelberg

Warum strategisches Produktmanagement immer wichtiger wird

- Trends und Herausforderungen: VUCA Welt verändert Produktmanagement
- Warum traditionelle Methoden an ihre Grenzen stoßen

Was bedeutet strategisches Produktmanagement heute und morgen?

- VUCA Produktmanagement Framework

Mit dem House of Strategy visionäre Ziele und Leitplanken schaffen

- Vision, Mission, Unternehmensziele

Erfolgsfaktoren: Ihr eigener Unternehmens-Check für strategisches Produktmanagement

Agile Prozesse statt „interne Bürokratie“

- Vorteile und Grenzen traditioneller Prozesse
- Klassisch – Agil. Was funktioniert wofür?

Sinnvolle Artefakte/Dokumente

- Product Vision, Business Case
- Anforderungsprofil (MRD/S, LH), Produkt Backlog, Roadmaps usw.

Innovative Produkte - Was ist möglich? - Welche Strategie bietet das beste Potenzial

- Unternehmensspezifische Kompetenzen - Marktpotenziale
- Komplette Systeme / Lösungen
- Besetzen neuer Themen, z.B. Digitalisierung, Nachhaltigkeit
- Disruptive Technologien. Neue Geschäftsmodelle
- KI gestützte Produkte und Services

Effiziente Teamstrukturen im strategischen PM

- Strategie Team, Strategie Board
- Agile/klassische Definitions- und Entwicklungsteams

Rollen und Aufgaben. Stimmt der Stellenwert?

- PM und strategischer PM
- Head of Productmanagement

Aufgabenverteilung im PM:

zu wenig strategisch - zu viel operativ?

- Ist- und zukünftiges Profil. Wie bekommt man die Kurve

Erwartungen von Stakeholdern.

Gemeinsames Verständnis?

- Stakeholder überzeugen und ins Boot bringen

Kennzahlen im strategischen PM. Den Erfolg messen. Welche KPIs und Outcomes machen Sinn?

Anti „Edelmülltonne-Strategie“: gibt es klare Verantwortlichkeiten?

- RACI-Matrix

MSC-Toolbox mit jeweils 120 Tools in Deutsch und Englisch enthalten



MODUL 1
INTENSIV-
SEMINAR
2 Tage

PRODUKTMANAGER FÜHREN & HIGH-PERFORMANCE-TEAMS AUFBAUEN

Trainer: Stefan Merk
Standort: München

VORBEREITUNG

Erfolgsfaktoren für effektive Produktteams

- Besonderheiten der Führung im Produktmanagement
- Zusammenhang von Führung, Teamklima und Team-Performance

TRAINING

Erfolgsfaktoren für effektive Produktteams

- Besonderheiten der Führung im Produktmanagement
- Zusammenhang von Führung, Teamklima und Team-Performance

Führungsstile und deren Wirkung

- Überblick: die wesentlichen Führungsstile und deren praktische Merkmale. Spezifika im Produktmanagement
- Wirkung und idealer situativer Einsatzbereich pro Führungsstil
- Praktische Übung zur Erprobung verschiedener Stile
- Ergebnisse aus Ihrer individuellen Führungsdiagnostik – Teil 1
- Bewertung Ihrer heutigen Führung aus individueller Sicht und Perspektive Ihres Teams
- Detailanalyse Ihrer Ergebnisse und Ableitung konkreter Maßnahmen zur Verbesserung der Führung

High-Performance-Teamklima

- Zusammenhang zwischen Führungsstilen und Ihrem Teamklima
- Welche Führung die Performance steigert, welche Faktoren hinderlich sind
- Ergebnisse aus Ihrer individuellen Führungsdiagnostik – Teil 2
- Bewertung des von Ihnen erzeugten Teamklimas
- Soll-Ist-Vergleich
- Analyse Ihrer individuellen Ergebnisse und Ableitung konkreter Maßnahmen zur Verbesserung des Teamklimas



Messbare Erkenntnisse durch Führungsdiagnostik

Klare Richtung geben und Orientierung schaffen

- Führen mit Vision und Zielen

Praktische Übung

- Erarbeitung einer visionären Teamansprache

Mission Statement

- Formuliert Ziele auf den Punkt bringen
- Formuliert Vision auf den Punkt bringen

Führen mit Klarheit: Product Vision

- Warum eine Product Vision für Sie, für Ihr Team und für Stakeholder unerlässlich ist
- Product Vision Canvas
- Merkmale einer starken Product Vision
- Erarbeitung Ihrer individuellen Product Vision

Teams und Stakeholder inspirieren und motivieren

- Product Vision auf den Punkt bringen: Ihr Vision Statement
- Methoden des Storytellings anwenden
- Live-Übung: Vision Statement kommunizieren

Individuelle und Team-Potenziale mit Coaching heben

- Coaching Methodik und Anwendung im Arbeitsalltag
- Live-Coaching

MODUL 2
INTENSIV-
TRAINING
2 Tage

PRAXISTRANSFER

Trainer: Ingo Lewerendt
Standort: Online

PRAXISTRANSFER

Umsetzen-Präsentationen der Teilnehmer

- Meine Ziele, Maßnahmen und Ergebnisse
- Vorstellung der umgesetzten Aspekte
- Soll-Ist Abgleich
- Persönliche Erfahrungen
- Analyse und Diskussion der erzielten Ergebnisse
- Was ist noch offen, wie geht es weiter?

Feedback durch die Gruppe

Erstellung der eigenen Roadmap für die weitere Vorgehensweise

- Strategisches Produktmanagement
- Eigenes Führungsverhalten
- Klima im Team und Performance des Teams

BERATUNG

KONKRETE BEISPIELE AUS DER PRAXIS

Identifikation der realen, größten (fachlichen und psychologischen) Herausforderungen der Teilnehmer

Gemeinsame Lösungsfindung z.B. durch

- Kollegiale Beratung
- Transaktionsanalyse
- Kommunikationsmodelle
- Ideation

Abschlusspräsentation

IHR BEITRAG ZUM UNTERNEHMENSERFOLG

Ein professionelles strategisches Produktmanagement bietet die ideale Plattform für erfolgreiche Produkte der Zukunft. Als Führungskraft im PM haben Sie maßgeblichen Einfluss auf den Erfolg Ihres Unternehmens. Je besser es Ihnen gelingt, effektive Teams aufzubauen, desto leistungsfähiger, schneller und wettbewerbsfähiger werden Sie sein.

Entscheidend für die Team-Performance ist Ihre individuelle Führung. Klarheit zur eigenen Führung und Ihr Wissen über Führungsmethoden und deren Wirkung ist der zentrale Schlüssel, um die Performance Ihres Teams zu optimieren. Dieses Seminar bietet neue Perspektiven für erfolgreiches strategisches Produktmanagement und Führungskompetenz.

ZUM LEHRGANG

Der MSC Lehrgang „Certified Head of Productmanagement“ ist ein Intervalltraining. Er besteht aus drei Modulen von insgesamt 5 Tagen (2+2 Präsenz, 1 Tag Online). Die Zeiten zwischen den Trainingsblöcken nutzen Sie zur gezielten Anwendung „on the Job“. Damit wird sichergestellt, dass Sie das Gelernte sofort in die Praxis umsetzen können.

MODUL 3
TRANSFER-
WORKSHOP
1 Tag



COACHING

Optional auf Wunsch | Präsenz oder Online

Maximale Wirkung erzielen: Einzel- oder Team-Coaching für konkrete Ziele im Produktmanagement

- Weiterentwickeln des Führungsverhaltens
- Aufbau und Förderung des Teams (Klima und Performance)
- Optimieren von Prozessen
- Verbesserung der Methodenkompetenz
- Erkennen & Verbessern von ineffizientem Verhalten von Mitarbeitern mittels Transaktionsanalyse (TA)
- Nutzung von KI-Tools im Produktmanagement

Gerne erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot.

METHODIK

Erläuterung der praktischen Vorgehensweisen und Tools. Übungen. Präsentationen durch Teilnehmer. Best Practice Beispiele, „Wie machen es andere?“ Erfahrungsaustausch. Leitfaden für ein Audit Strategisches Produktmanagement. Diagnostik Ihrer heutigen Führung und Wirkung.

Basis: vorab Fragebogen (online) für Sie und Ihr Team. Ableitung konkreter Ansatzpunkte zur Verbesserung Ihrer Führung und der Team-Performance. Know-how zur performanceorientierten Führung im Produktmanagement und konkrete Erkenntnisse, wie Sie Ihre Wirkung maximieren können.

In praktischen Übungen probieren Sie sich an bislang unterrepräsentierten Führungsstilen aus und erarbeiten Ihren individuellen Entwicklungsplan. Erleben Sie fünf Tage mit erleuchtenden Impulsen und direkter Umsetzung auf Ihr eigenes strategisches Produktmanagement.