

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, tectis, 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:

„Professionell. Ausdruck und Sprache exzellent. Gut durchdachte Themen und Inputs, tolle Praxisbeispiele. Die Toolbox finde ich sehr hilfreich. Fazit: Absolut empfehlenswerter Kurs – hier lernt man endlich noch einmal dazu!“

Patrick Sassmann
Osterrath GmbH & Co. KG

„Der Trainer hat mich sehr gut abgeholt und mitgenommen. Individuelle Fragen konnten jederzeit gestellt werden und sind klar beantwortet worden. Ich werde wieder ein Seminar besuchen.“

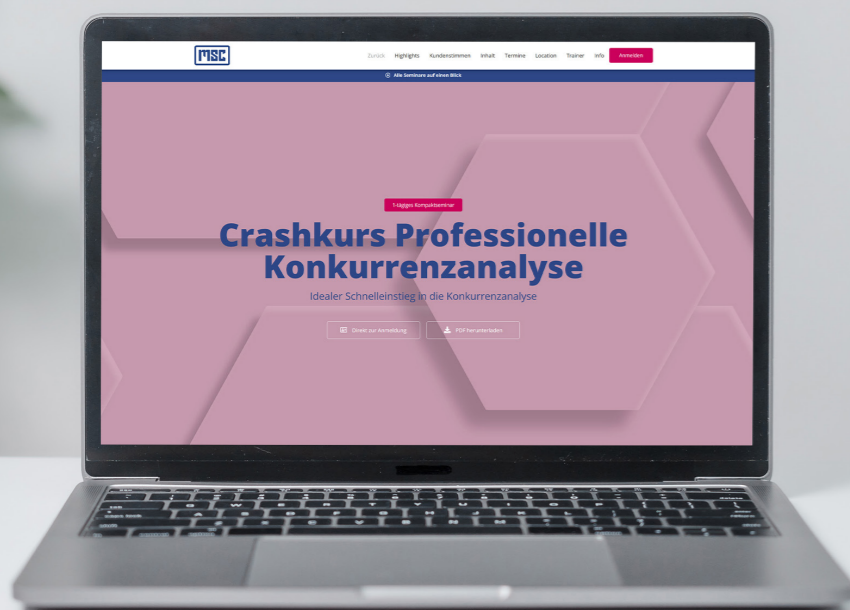
Nora Scheffer
ZwickRoell GmbH & Co. KG

„Es war ein super Überblick über das Thema Konkurrenzanalyse innerhalb von einem Tag. Ein guter Tag und die Toolbox wird sehr hilfreich sein.“

Lisa Walter
FRÄNKISCHE Rohrwerke Gebr.
Kirchner GmbH & Co. KG

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

Termine & Anmeldung unter:
peterkairies.de/cpk



Oder den QR-Code scannen:



Idealer Schnelleinstieg in die Konkurrenzanalyse

CRASHKURS PROFESSIONELLE KONKURRENZANALYSE

1-tägiges Kompaktseminar

Trainer: Peter Kairies

- ▶ Wie Sie systematisch aktuelle Wettbewerbsinformationen gewinnen
- ▶ Welche Online-Tools, Tipps und Tricks Ihnen helfen, mit der wachsenden Informationsflut fertig zu werden
- ▶ Welche wichtigen Methoden und KI-Tools Sie unbedingt in Ihrem Alltag anwenden sollten
- ▶ Wie Sie internationale „Wettbewerbskompetenz“ gezielt aufbauen
- ▶ Wie Sie Konkurrenzinformationen für Produktpositionierungen und überzeugende Argumente nutzen
- ▶ Wie Sie professionell & KI-gestützt Konkurrenzanalysen erstellen und beeindruckend präsentieren

Idealer Schnelleinstieg in die Konkurrenzanalyse

Gewinnen Sie einen Überblick über praxismethoden und Tools zur Durchführung von Konkurrenzanalysen. Tipps und Tricks helfen Ihnen, mit intelligenten Quellen relevante Informationen zu gewinnen. Sie lernen Konkurrenzdaten geschickt auszuwerten und überzeugend zu präsentieren. Die 10 Bausteine des „Competitive Intelligence Systems“ werden Ihnen als gebündeltes Know-how vermittelt. Dabei unterstützt Sie die im Preis enthaltene Toolbox mit sofort nutzbaren Templates und Beispielen.

Das Besondere: Sie gewinnen in kürzester Zeit Best Practice Know-how und wertvolle Anregungen.

Teilnehmer:

- Alle, die verstehen wollen, wie professionelle Konkurrenzanalyse funktioniert
- Neueinsteiger und solche, die ihr Wissen aktualisieren wollen
- Mitarbeiter und Leiter aus:
 - Produktmanagement
 - Marketing
 - Vertrieb
 - Business Development
 - Branchenmanagement
 - Innovationsmanagement
 - Marktforschung

Vertiefen Sie Ihr Wissen über Wettbewerbsanalysen an einem Tag:

- kompakt
- praxisorientiert
- kompetent

NEU: BASISTOOLBOX „Konkurrenzanalyse“ mit vielen Templates INKLUSIVE

ZIELGRUPPE

Unternehmen, die technische oder beratungsintensive Produkte herstellen und/oder vertreiben, Software- und Dienstleistungsunternehmen.

TEILNEHMER

- Alle, die verstehen wollen, wie professionelle Konkurrenzanalyse funktioniert
- Neueinsteiger und solche, die ihr Wissen aktualisieren wollen
- Mitarbeiter und Leiter aus:
 - Produktmanagement
 - Marketing und Vertrieb
 - Business Development
 - Branchenmanagement
 - Innovationsmanagement
 - Marktforschung

LEISTUNGEN / GEBÜHREN

Die Teilnahmegebühr für das 1-tägige Kompaktseminar beträgt:

840,- Euro

zzgl. gesetzl. MwSt.

In der Gebühr sind enthalten:

- 1 Tag Live-Online-Seminar
- Seminarunterlagen als PDF zum Download
- Zertifikat nach Abschluss des Seminars
- MSC-Praxistoolbox (Einzellizenz zum Download)

SEMINARORT / SEMINARZEITEN

Live-Online-Seminar
Homeoffice oder Arbeitsplatz

Seminarzeiten: 9.00 bis ca. 18.00 Uhr

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

KONTAKT / INFORMATION

MSC Management Seminar Center GmbH
Kurpfalzstr. 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.

CRASHKURS PROFESSIONELLE KONKURRENZANALYSE

Warum permanente Konkurrenzüberwachung immer wichtiger wird

- Verdrängungswettbewerb und Konsequenzen

Ziele und Aufgaben der Konkurrenzanalyse

Wie Sie ein Konkurrenz-Informationssystem aufbauen

- 10 Bausteine des Competitive Intelligence Systems

Was Sie über Ihren Wettbewerb wissen sollten

- Klassifikation von Wettbewerbern
- Festlegen und Priorisieren von Informationsfeldern
- Key Intelligence Topics
- Kritische Erfolgsfaktoren (KFS)
- Relevante Marktkennzahlen
- Quellenmatrix
- Beispiele

Wie Sie relevante Markt- und Wettbewerbsinformationen gewinnen

- Interne Quellen
- Internationales Netzwerk
- Desk-Research
 - „Intelligente“ Quellen für Unternehmens- und Produktinformationen
 - Internet: Nützliche Online- und KI-Tools
 - Analyse der Websites und Aktivitäten von Wettbewerbern
- Field-Research
 - Kunden, Messen
 - 3-Stufenmethode zum Ausfragen von Wettbewerbern

Wie Sie Markt- und Konkurrenzanalysen auswerten und überzeugend präsentieren

Teil 1

- Visualisierungstechniken und Tools
- Bewerten kritischer Erfolgsfaktoren von Wettbewerbern
- Produktprogramm-Analyse
- Produktvergleiche, Benchmarking
- Funktionen-Spiegel, Leistungsdatenmatrix
- Stärken/Schwächen-Analyse von Produkten und Dienstleistungen
- Erfüllungsgrad der Key Buying Factors
- Preis-Leistungs-Positionierung

Teil 2

- Win-Order/Lost-Order-Analysen
- Wirkungsanalyse Marktauftritt: Internet und Printmedien
- Chancen/Gefahren-Analyse, SWOT
- Strategische Hilfsmittel
- Portfolio-Analysen (Beispiele)
- Blue-Ocean-Strategie
- Anwendungsbeispiele aus der Praxis
- Templates der Toolbox und KI-Unterstützung

Wie Sie die organisatorischen Voraussetzungen für mehr Effizienz schaffen

- Verantwortlichkeiten
- Aufgabenmatrix und Reporting

Analyse des eigenen Konkurrenz-Informationssystems

- Anhand eines Leitfadens analysieren Sie die Professionalität der Konkurrenzanalyse in Ihrem Unternehmen
- Welche konkreten Verbesserungsmöglichkeiten gibt es für Ihr Unternehmen?
- Diskussion der Ergebnisse



MSC-Praxistoolbox mit vielen Templates inklusive

ZUM SEMINAR

- In diesem MSC-Seminar erhalten Sie einen kompakten Überblick über praxisgerechte Methoden und Tools zur Durchführung von Konkurrenzanalysen.
- Die 10 Bausteine des „Competitive Intelligence Systems“ werden Ihnen als gebündeltes Know-how vermittelt.
- Sie erhalten Templates, Checklisten und konkrete Hilfe für die Umsetzung in die Praxis.
- Tipps und Tricks helfen Ihnen im Umgang mit der Datenflut: In kürzester Zeit das Wesentliche auf den Punkt gebracht.
- Sie lernen, Konkurrenzdaten geschickt auszuwerten und überzeugend zu präsentieren.
- Dabei unterstützt Sie die im Preis enthaltene Toolbox mit Templates und Beispielen.
- Erfahrungsaustausch und aktuelle Beispiele aus der Praxis zeigen Ihnen: „Wie machen es andere?“
- Damit ist sichergestellt, dass Sie das Gelernte sofort in Ihrer Praxis anwenden können.

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 Präferenz-ausbildung 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“.

Experte für:

- Produktmanagement und -Marketing
- Internationale Organisation und Prozesse im Produktmanagement
- Konkurrenzanalyse und Market Intelligence
- Strategisches Produkt- und Produktportfolio-Management

IHR BEITRAG ZUM UNTERNEHMENSERFOLG

Eines ist sicher: Zukünftig wird sich der Verdrängungswettbewerb weiter verschärfen. Wer sich auf dem Markt behaupten will, braucht nicht nur **fundiertes Wissen** über seine Kunden, sondern auch **über seine Konkurrenten** und eine **praxisgerechte Systematik**, um aus der Informationsflut das Wesentliche abzuleiten.

Leider befindet sich dieses Wissen oftmals verstreut in verschiedenen Abteilungen. Wertvolle Konkurrenzinformationen dürfen nicht verloren gehen. Sie müssen strukturiert aufbereitet werden, damit diese im Vertrieb, Marketing, Produktmanagement, Entwicklung und bei Entscheidern sinnvoll genutzt werden können.

In Zusammen- arbeit mit führenden Unternehmen der Industrie wurde ein Konkurrenz-Informationssystem (Competitive Intelligence System) entwickelt, das von der effizienten Beschaffung über die Archivierung und Auswertung bis hin zum Reporting und zur Nutzung der Daten reicht. Das Konzept des „Competitive Intelligence Systems“ wird Ihnen im Seminar als gebündeltes Know-how vermittelt.

METHODIK

Referate, Beispiele, Online-Abfragen, Arbeiten mit praxiserprobten Templates, Diskussion und Erfahrungsaustausch.