

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:

„Dieser Kurs war so interessant, dass die Zeit wie im Fluge vergangen ist. Herr Kairies hat mit seiner angenehmen Vortragsweise alle Teilnehmer abholen können.“

Denise Obertscheider
Liebherr Hausgeräte Lienz GmbH

„Inhaltlich sehr gut, auch auf Rückfragen ausführlich eingegangen, viele praxisrelevante Informationen und Hilfen.“

Marcel Saffert
TRUMPF SE & Co. KG

„Ein rundum guter Einstieg in die Welt des Produktmanagements mit dem notwendigen Praxisbezug, aber auch der dahinterstehenden Theorie.“

Kevin-Mike Schneider
Vivasecur GmbH

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

Termine & Anmeldung unter:
peterkairies.de/cpp



Oder den QR-Code scannen:



Idealer Schnelleinstieg in das Produktmanagement

CRASHKURS PROFESSIONELLES PRODUKTMANAGEMENT

1-tägiges Kompaktseminar

Trainer: Peter Kairies

- ▶ Warum Produktmanagement für die Zukunftssicherung unbedingt erforderlich ist
- ▶ Welche Organisationsformen im Produktmanagement förderlich oder hemmend sind
- ▶ Welche Aufgaben, Rollen und Kompetenzen Produktmanager haben
- ▶ Warum Produktmanager eine „Anti-Bauchladen“-Strategie benötigen
- ▶ Welche KI-Tools Produktmanager nutzen sollten
- ▶ Wie die Schnittstellen zu Entwicklung, Marketing und Vertrieb sicher funktionieren
- ▶ Wie Produktmanager die Basis für den Erfolg neuer Produkte schaffen
- ▶ Welche Prozesse und Dokumente Produktmanagement benötigt
- ▶ Wie PMs Produkte international launchen und den Life Cycle managen
- ▶ Wie ein professionelles Produktmanagement hilft, das Umsatz- und Ertragspotenzial von Produkten zu steigern
- ▶ Klassisches und agiles Produktmanagement. Was sind die Unterschiede?

Idealer Schnelleinstieg in das Produktmanagement

Lernen Sie, wie Produktmanagement funktioniert, welche Anforderungen Produktmanager erfüllen sollten, welche Prozesse, Dokumente und Tools sinnvoll sind. Erfahren Sie, was den Erfolg von Produktmanagern multipliziert. Verstehen Sie das Mind Set des „Unternehmers im Unternehmen“ und worauf es in der Praxis für den Produkterfolg ankommt. Erkennen Sie rechtzeitig, welche Trends des „New Productmanagement for the 20th“ für Sie relevant sind. Das Besondere: Sie gewinnen in kürzester Zeit Best Practice Know-how und wertvolle Anregungen.

Teilnehmer

- Alle, die verstehen wollen, wie professionelles Produktmanagement funktioniert
- Neueinsteiger und solche, die ihr Wissen aktualisieren wollen
- Mitarbeiter und Leiter aus Produktmanagement, Marketing, Vertrieb, Business Development, F&E, Branchenmanagement, Innovationsmanagement

Vertiefen Sie Ihr PM-Wissen an 1 Tag

- kompakt
- praxisorientiert
- hoch kompetent

ZIELGRUPPE

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

TEILNEHMER

- Alle, die verstehen wollen, wie professionelles Produktmanagement funktioniert
- Neueinsteiger und solche, die ihr Wissen aktualisieren wollen

Für Mitarbeiter und Leiter aus:

- Produktmanagement
- Marketing
- Vertrieb
- Business Development
- F&E
- Branchenmanagement
- Innovationsmanagement

LEISTUNGEN / GEBÜHREN

Die Teilnahmegebühr für das 1-tägige Kompaktseminar (inklusive Einzellizenz MSC-Praxistoolbox für Produktmanager) beträgt:

690,- 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
Home-Office oder Arbeitsplatz

Seminarzeiten: 9.00 bis ca. 16.30 Uhr

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

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 PROFESSIONELLES PRODUKTMANAGEMENT

Warum die Bedeutung des Produktmanagements weiter zunimmt. Welche Stellung hat das PM im Unternehmen?

- Erfolgsfaktor Innovationstempo und marktgerechte Produkte
- Organisationsformen, Vor- und Nachteile
- Anforderungen, Aufgaben
- Prozesse, Kompetenzen

Klassisches und agiles Produktmanagement (SCRUM)

- Unterschiede
- Typische Rollen: Produktmanager, Productowner
- Vor- und Nachteile
- Was, wofür?

Schlüsselfaktoren für den Erfolg neuer Produkte

- Einfluss durch das Produktmanagement

Tools und Praxisbeispiele

- Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Überblick über Methoden, Techniken und Tools (MSC Praxistoolbox für Produktmanager), KI-gestützte Tools
- Stärken-Schwächen-Analysen, SWOT
- Produktvergleiche, Benchmarking
- Bewertung von Key Buying Factors
- Produkt- und Markt-Lebenszyklus-Analysen (PLCM)
- Marktsegment-Potenzialanalysen
- Produkt-Applikations-Matrix

Business Case, Anforderungsprofil, Lasten- und Pflichtenheft. Produkt Backlog. Wer ist wofür verantwortlich?

- Anforderungsmanagement
- Produktdefinitions-Prozess und -Team
- Product Vision und Business-Case
- Aufbau, Inhalt, Beispiel für Anforderungsprofile (Lastenheft, MRD)
- Produkt Backlog

Wie Sie Produktentwicklungen sinnvoll bewerten und priorisieren

- Qualitative und quantitative Kriterien (ROI), Beispiel-Tools
- Business Case
- „Stückzahlen“ für den Business-Case abschätzen

Strategische Rolle des Produktmanagers

- Formulierung der Produktstrategie
- Produktportfoliomanagement

Visualisierung von Produkt-Roadmaps

- Beispiel + Tool für die Roadmap

Zusammenarbeit mit Vertrieb, Entwicklung, Marketing und anderen Abteilungen

- Rollenverständnis
- Abbau von Schnittstellenkonflikten Markt-/Produkt-/Technologie-Roadmap

Einführung von Produkten in internationale Märkte

- Launch Strategie. Das richtige Timing
- Markteinführungsplan, Budgetierung
- Aktivitäten und Checklisten
- Instrumente des Marketing-Mix gezielt nutzen

Praxisbeispiel: Produkte zielgruppengerecht und wirkungsvoll darstellen und präsentieren. Überzeugender argumentieren als Wettbewerber

- Erstellen einer Masterargumentation
- Vorstellung neuer Produkte vor Vertrieb und Kunden
- Überblick über moderne Tools und Argumentationstechniken

Praxisbeispiel: Marketing-Performance steigern

- Schnittstelle zum Marketing
- Content richtig briefen
- Verwendung von Nutzenbotschaften, USP's
- Internetauftritt, Messen
- Launch-Package, Sales Support

Controlling-Aufgaben im Produktmanagement

- Product-Lifecycle-Management und KPI's

Outphasen von Produkten

- Phasen, Aktivitäten, Rolle des PM's

Erfolgsfaktoren im Produktmanagement

- Zusammenfassung
- MSC-Produktmanagement-Jahresreport
- Trends „New Product Management for the 20th“



MSC-Praxistoolbox
mit vielen **Templates** inklusive

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“.

IHR BEITRAG ZUM UNTERNEHMENSERFOLG

Wer auf dem Markt überleben will, braucht innovative und vor allem **erfolgreiche Produkte**. In meiner langjährigen Praxis als Berater/Trainer habe ich mehr als 180 erfolgreiche Unternehmen beraten, darunter Firmen mit weltweiter Spitzenposition.

Auf der Suche nach den **Regeln der Erfolgreichen** stieß ich sehr früh auf den Erfolgsfaktor „Produktmanagement“.

Das Erstaunliche: Alle besonders erfolgreichen Unternehmen hatten eines gemeinsam. Sie waren nicht nur überdurchschnittlich markt- und kundenorientiert, sondern verfügten auch über ein sehr gut funktionierendes Produktmanagement.

Unternehmen mit einem **professionellen Produktmanagement** wachsen schneller und erwirtschaften höhere Erträge als ihre Wettbewerber.

Der Produktmanager leistet einen bedeutenden Beitrag zur **Zukunftssicherung des Unternehmens**.

METHODIK

„Professionelles Produktmanagement“ ist ein kompakter Crash-Kurs und eignet sich ideal zum schnellen Einstieg in die „Welt“ des modernen Produktmanagements. Das Training legt besonderen Wert auf Praxisnähe und Verwertbarkeit.

Es vermittelt kompetent und kompakt das Basiswissen Produktmanagement für alle, die lernen wollen, wie professionelles Produktmanagement heute funktioniert. Für Einsteiger und Produktmanager die ihr Wissen aktualisieren wollen.