

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, Knäuf, 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:

„Super Training, super Trainer. Viele Anregungen zur Verbesserung des Prozesses und des Arbeitsmodus bei der Anforderungserhebung, aber auch der Erstellung einer (technischen) Spezifikation.“

Stefan Schunke
SICK AG

„Sehr angenehmes und offenes Klima. Inhalte super veranschaulicht und rübergebracht. Vielen Dank an Ingo.“

Corinna Bünning
HellermannTyton GmbH

„Sehr treffend auf die aktuellen Situationen. Bei jedem Thema ist mir direkt ein Anwendungsfall eingefallen.“

Marco Hertenstein
LESER GmbH & Co. KG

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

Termine & Anmeldung unter:
peterkairies.de/anf



Oder den QR-Code scannen:



Schneller zum erfolgreichen Produkt Methoden, Tools, Herleitungen, praktische Umsetzung

EFFIZIENTES ANFORDERUNGSMANAGEMENT FÜR PRODUKTMANAGER

1-tägiges Kompaktseminar

Trainer: Ingo Lewerendt

- ▶ Wie Sie ein komplettes aber kompaktes Market Requirements Document (LH) erstellen.
- ▶ Wie Sie auf dem Weg zur Freigabe der Dokumente signifikant Zeit sparen.
- ▶ Wie Sie Missverständnisse auch für internationale Anforderungen vermeiden.
- ▶ Wie Sie mit dem Not-Invented-Here-Syndrom und Abteilungsverkrustungen umgehen.
- ▶ Wie Sie mit Klarheit und Kausalität andere überzeugen.
- ▶ Wie Sie mit einer praxiserprobten „Mini-QFD“ Übersicht schaffen.
- ▶ Wie Sie Anforderungen erheben, verständlich formulieren und priorisieren.
- ▶ Wie Sie mit einer Anforderungs-Checkliste umfassend und lückenlos spezifizieren.
- ▶ Wie Sie Anforderungen der Vergangenheit effizient wiederverwenden.
- ▶ Wie Sie „Over Engineering“ wirkungsvoll verhindern.

Verschanken Sie den Weg zum „Market Requirements Document“ (Lastenheft) und der „Technical Specification“ (Pflichtenheft). Gehen Sie straff und effizient vor. Sparen Sie viel Zeit und gehen Sie mit Abteilungskämpfen galant um. Konzentrieren Sie Ihre Kräfte auf kürzere und durchdachtere Spezifikationen für erfolgreiche Produkte mit guten Erträgen. Definieren Sie im abteilungsübergreifenden Team.

Für:

- Produktmanager
- Leitung Produktmanager
- Produktportfolio-Manager
- Lifecycle-Manager
- Projektleiter
- Business Development Manager
- Branchenmanager
- Business Unit Leiter

Modernisieren Sie aktiv Ihren Produktdefinitionsprozess und die Dokumente rund um die Produktspezifikation.

ZIELGRUPPE

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

TEILNEHMER

- Produktmanager
- Leitung Produktmanager
- Produktportfolio-Manager
- Lifecycle-Manager
- Projektleiter
- Business Development Manager
- Branchenmanager
- Business Unit Leiter

LEISTUNGEN / GEBÜHREN

Die Teilnahmegebühr für das 1-tägige Kompaktseminar beträgt:

790,- Euro

zzgl. gesetzl. MwSt.

In der Gebühr sind enthalten:

- 1 Tag Seminar
- Seminarunterlagen
- Zertifikat nach Abschluss des Seminars
- 1 Mittagmenü und Konferenzgetränke

SEMINARORT / SEMINARZEITEN

NH Heidelberg
Bergheimer Str. 91
69115 Heidelberg

Seminarzeiten: 9.00 bis ca. 17.00 Uhr

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

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.

EFFIZIENTES ANFORDERUNGSMANAGEMENT FÜR PRODUKTMANAGER

Was benötigen sie für ein gutes „Market requirements document“?

- Was ist ein „Market Requirements Document“ (Lastenheft)?
- Wie unterscheidet es sich von der „Technical Specification“ (Pflichtenheft)?
- Wie verbinden Sie diese Dokumente miteinander? Braucht man beides separat?
- Die richtige Sprache: Wie Sie allen Teilnehmern in der Spezifikationsphase eine führende Vision geben.
- Was ist eine Produktpositionierung? Wann ist sie erforderlich?
- Wie Sie die Produktpositionierung gestalten, dass sie jedem hilft.
- Braucht man das viele „Marketing-Bla-bla“ tatsächlich?
- Der Business-Case: Was tun, wenn keine genauen Zahlen vorliegen?

Was ist eine Kundenanforderung?

- Wie Sie Kundenanforderungen klar & wegweisend formulieren.
- Wann sind Kundenanforderungen überzeugend? Wann nicht?
- Kundenprobleme: das wertvoll(st)e Gut?
- Priorität A, A+, A++? Wie Sie den Anforderungen sinnvolle Prioritäten ohne Buchstabensalat vergeben.
- Das Kano-Modell der Kundenzufriedenheit. Wie Sie das Kano-Modell sinnvoll einsetzen.
- Wann sind Anforderungen erreicht? An die Messbarkeit denken.

Der schnelle Weg zum „Agreement“:

- Wie Sie Kern-Zeitfresser im „herkömmlichen“ Weg identifizieren. So wird die Spezifikationsphase teurer als die Entwicklung.
- Was kostet die Verzögerung eines Markt-Launches? So schafft man Transparenz, ob sich eine Verzögerung für ein weiteres Feature lohnt.
- Der „Specification Sprint“: Ein agiler Ansatz für die Erstellung der Dokumente.
- Das Product Owner Team: Abteilungsübergreifend schnell entscheiden.
- Arbeitsdokumente kurz halten: 2 Wege, die das tägliche Arbeiten leichter machen.

Psychologisches Grundwissen für das „freiwillige Ja“ im Team

- Welche Grundkräfte in den gibt es und welchen Produkten / Phänomenen führen sie? Mit diesem Wissen können Sie das Projekt im Fahrwasser halten.
- Die Macht der Leitmotive. So finden Sie trotzdem einen konstruktiven Arbeitspunkt.
- Die Quellen der Hindernisse entdecken mit der „5-Why-Methode“ aus dem Six-Sigma
- Innovationsverkrustung: Die zwei Quellen, die ein Unternehmen unbeweglich machen. Und daraus hergeleitet: Was muss vorhanden sein, damit Innovation möglich wird?
- Das „Not-Invented-Here-Syndrom“ (NIHS) Was ist das eigentlich? 2 Methoden, wie Sie damit galant umgehen können.
- Die Kommunikationspyramide: Warum Schriftverkehr seine Tücken hat.

Die „Mini-QFD“: So geht es noch professioneller

- Die Königsdisziplin: House of Quality und Six Sigma.
- Ein kurzer Blick auf das, was die „Großen“ machen!
- Die „Mini-QFD“: Der Anforderungs-Lösungsmodul-One-Pager für Normalsterbliche.

Zusammenfassung der wichtigsten Erfolgsfaktoren und Feedback

- 10 Tipps für effizientes Anforderungsmanagement

TRAINER



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.

Experte für:

- Produktmanagement
- Anforderungsmanagement
- Innovationsmanagement und Business Development
- Strategisches Produkt- & Produktportfolio-Management

IHR BEITRAG ZUM UNTERNEHMENSERFOLG

Jede profitable Unternehmung hat zum Ziel, eine Zielgruppe mit einer Leistung oder einem Produkt zu bereichern, für die die Zielgruppe bereit ist, Geld auszugeben. Und da das keine einmalige Angelegenheit ist, beschäftigen sich zum Teil ganze Abteilungen mit der Frage, wie genau der nächste Schritt gestaltet sein muss, damit die Kunden wieder anbeißen oder weiterhin glückliche, zahlende Abnehmer bleiben. Wenn dann dieser „Schritt“ hoch motiviert in Form eines Market Requirements Document in das Unternehmen gereicht wird, wendet sich oft das Blatt zu einem hart umkämpften, trägen Unterfangen mit umfangreichen Prozessen.

Das Seminar „Effizientes Anforderungsmanagement für Produktmanager“ hat das Ziel, Wege und praktische Beispiele für das schlanke und einfache Anforderungsmanagement aufzuzeigen. Es richtet sich an 2 Zielgruppen:

Sie erlernen als Einsteiger in kürzester Zeit das Einmaleins des Anforderungsmanagements sowie das Grundwissen darüber, wie Sie dieses im Unternehmen etablieren.

Als erfahrenerer Produktmanager in Unternehmen lernen Sie moderne Alternativen kennen, die gegenüber den heutigen Prozessen und Strukturen Zeit und Kosten einsparen können.

METHODIK

Vorstellung und kausale Herleitungen von Vorgehensweisen, Diskussion, gemeinsames Brainstorming, Erfahrungsaustausch, kurze Gruppenarbeiten, Präsentation durch Teilnehmer, Best Practice-Beispiele („Wie machen es andere?“), Erfahrungsaustausch.