

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:

„Ein super spannendes und praxisorientiertes Webinar, welches nochmal den Horizont erweitert. Stefan Merk ist darüberhinaus ein sehr guter Referent, der es versteht die Inhalte stets interessant und gut verständlich rüber zu bringen.“

Christian Behr
Sita Bauelemente GmbH

„Sehr spannendes Seminar. Insbesondere die Teamauswertungen zu Führungsstil und Teamklima bieten einen echten Mehrwert.“

Carolin Schlein
PHYWE Systeme GmbH und Co. KG

„Sehr praxisnah, gutes Teamklima, viele Denkansätze und gute Gespräche am Abend. Danke!“

Michael Meixner
Fundermax GmbH

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

Termine & Anmeldung unter:
peterkairies.de/hpt



Oder den QR-Code scannen:



Mit richtiger Führung zur maximalen Team-Performance

PRODUKTMANAGER FÜHREN UND HIGH-PERFORMANCE- TEAMS AUFBAUEN

NEU

2-tägiges Intensivtraining plus
1-tägiger Transferworkshop

Trainer:
Stefan Merk, Ingo Lewerendt

- ▶ Wie Ihr Führungsstil die Teamperformance direkt beeinflusst
- ▶ Messbare Erkenntnisse durch Führungsdiagnostik: Wie Ihr Team Ihre Führung wahrnimmt und ob Sie heute schon das volle Potenzial ausschöpfen
- ▶ Maximaler Trainingserfolg durch praktische Erfahrungen: Führungstechniken live erproben und die Wirkung erleben
- ▶ Wie Sie Ihr Team mit einer Vision und klaren Zielen optimal ausrichten
- ▶ Wie Sie eine starke Product Vision aufbauen und mit dieser inspirieren und motivieren
- ▶ Wie Sie über Coaching nachhaltig Potenziale heben und dies im Arbeitsalltag anwenden
- ▶ Maximale Wirkung und Anwendbarkeit durch Praxistransfer

Die Art und Weise Ihrer Führung bestimmt maßgeblich die Performance Ihres Teams und damit direkt Ihren Erfolg als Person und den Erfolg Ihrer Produkte.

Nach diesem Training wissen Sie konkret, wie Ihr Team Ihre Führung heute wahrnimmt, wie Sie diese verbessern und damit noch ungenutzte Potenziale heben können. Anhand einer dem Training vorgeschalteten Führungsdiagnostik erhalten Sie messbarer Ergebnisse, die im Training detailliert analysiert und bearbeitet werden.

Mit praktischen Übungen können Sie Führungsmethoden erproben, wertvolle Erfahrungen sammeln und Ihre Erkenntnisse direkt in die Anwendung bringen, um Ihre Führungskompetenzen gezielt weiterzuentwickeln.

Für:

- Leiter Produktmanagement
- Teamleiter von Produktteams
- Führungskräfte aus dem Produktmanagement oder Business Development
- Angehende Führungskräfte

Mit vielen Best Practice-Beispielen

ZIELGRUPPE

- Hersteller und Händler technischer und/oder beratungsintensiver Produkte
- Dienstleister

TEILNEHMER

- Leiter Produktmanagement
- Teamleiter von Produktteams
- Führungskräfte aus dem Produktmanagement
- Führungskräfte aus dem Business Development
- Angehende Führungskräfte

LEISTUNGEN / GEBÜHREN

Die Teilnahmegebühr für das 2-tägige Intensivtraining und den anschließenden Transfer-Workshop (online) beträgt:

2.480,- Euro

zzgl. gesetzl. MwSt.

In der Gebühr sind enthalten:

- 2 Tage Intensivtraining
- 1 Tag Live-Online-Seminar
- Seminarunterlagen
- Zertifikat nach Abschluss des Seminars
- 2 Mittagmenüs und Konferenzgetränke

SEMINARORT / SEMINARZEITEN

| | |
|--|--|
| Präsenz Novotel München City Hochstraße 11 81669 München | Live-Online-Seminar Home-Office oder Arbeitsplatz |
|--|--|

Seminarzeiten:
Tag 1: 9.00 bis ca. 18.00 Uhr 9.00 bis ca. 16.30 Uhr
Tag 2: 8.30 bis ca. 15.00 Uhr

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

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.

PRODUKTMANAGER FÜHREN UND HIGH-PERFORMANCE-TEAMS AUFBAUEN

VORBEREITUNG

Diagnose des eigenen Führungsverhaltens

- Online-Fragebogen
- Auswertung des eigenen Führungsprofils (Ist nur für Sie als Teilnehmer einsehbar!)

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

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

METHODIK

Das Training ist auf maximalen Erkenntnisgewinn und höchste praktische Anwendbarkeit ausgelegt. Zentral ist die Diagnostik Ihrer heutigen Führung und Wirkung auf Basis eines vorab Fragebogens (online) für Sie und Ihr Team. Hierüber erlangen Sie messbare Ergebnisse und konkrete Ansatzpunkte zur Verbesserung Ihrer Führung und Team-Performance.

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

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

Das Training vermittelt Ihnen das erforderliche Wissen zur performanceorientierten Führung im Produktmanagement, vielmehr jedoch konkrete Erkenntnisse, wie Sie Ihre Wirkung maximieren können. In praktischen Übungen können Sie sich an bislang unterrepräsentierten Führungsstilen ausprobieren und Ihren individuellen Entwicklungsplan erarbeiten.

TRAINER



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.

IHR BEITRAG ZUM UNTERNEHMENSERFOLG

Als Führungskraft im Produktmanagement 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 daher ein zentraler Schlüssel, um die Performance Ihres Teams zu optimieren.

Letztlich ist Führung ein fortlaufender Entwicklungsprozess. Die Reflexion des eigenen Führungsstils, regelmäßiges Einholen von Feedback sowie die Bereitschaft, sich an neue Herausforderungen anzupassen, sind essenziell, um langfristig erfolgreich zu sein. Je klarer Sie sich Ihrer Rolle und deren Wirkung bewusst sind, desto besser können Sie Ihr Team zu Höchstleistungen führen.