

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, Brügg, 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:

„Grosses Kompliment an unseren Referenten Stefan Merk. Er hat uns sehr eloquent und mit grosser Kompetenz durch die Tagung geführt. Des Weiteren habe ich brauchbare Tipps erhalten, die ich zukünftig gerne zur Anwendung bringen werde.“

Daniel Schneider
R. Nussbaum AG

„Positiv hat mir gefallen, dass man die Beispiele und die Vorgehensweise sehr gut in die derzeitige Situation übertragen kann.“

Dominic Maurer
Keba Handover Automation GmbH

„Das Seminar war super interaktiv mit sehr vielen Diskussionen, in denen alle Teilnehmer ihre aktuellen Themen austauschen konnten.“

Florian Fink
OMICRON electronics GmbH

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

Termine & Anmeldung unter:
peterkairies.de/digs



Oder den QR-Code scannen:



Moderne Methoden und Best Practices für digitales Produktmanagement

PROFESSIONELLES PRODUKTMANAGEMENT FÜR DIGITALE SERVICES

NEU

2-tägiges Live-Online-Seminar

Trainer: Stefan Merk

- ▶ Wie Sie digitale Services erfolgreich entwickeln und vermarkten
- ▶ Wie Sie Ideen für digitale Services generieren können und deren Potenzial messbar machen
- ▶ Wie Sie effektiv von der Idee zur Umsetzung kommen
- ▶ Wie Sie Ideen in erfolgreiche Geschäftsmodelle überführen und wie diese funktionieren
- ▶ Agile Methoden: welche Tools und Vorgehensweisen wirklich in der Praxis funktionieren
- ▶ Welche wichtigen Unterschiede im Vergleich zum klassischen Produktmanagement bestehen
- ▶ Wie Sie KI im Produktmanagement für digitale Services effektiv einsetzen können

Wer heute im Wettbewerb bestehen möchte, muss über digitale Fähigkeiten verfügen und digitale Kundenerlebnisse schaffen können.

Digitale Produkte und Services sind längst kein Differenzierungsmerkmal mehr, sondern MustHave. Erfolgreich umgesetzt, verhelfen Sie Ihren Kunden zu messbarem Nutzen, steigern Ihre Produktumsätze und binden diese nachhaltig an Ihr Unternehmen.

Gleichzeitig gibt es signifikante Unterschiede zum klassischen Produktmanagement, die es zu berücksichtigen gilt.

Nach diesem Training wissen Sie, wie Sie bestehende digitale Services verbessern und ausbauen können, welche neuen Ideen potenzialträchtig sind und wie Sie es schaffen, diese erfolgreich umzusetzen.

Teilnehmer:

- Produktmanager für digitale Produkte und Services
- Leiter und Teamleiter (digitales) PM
- Entscheider, Führungskräfte und Mitarbeiter aus dem Produktmanagement, Business Development, Marketing & Vertrieb, die sich für Digitalisierung und neue Geschäftsmodelle interessieren

Mit vielen Best Practice-Beispielen

ZIELGRUPPE

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

TEILNEHMER

- Produktmanager für digitale Produkte und Services
 - Leiter und Teamleiter (digitales) Produktmanagement
 - Entscheider, Führungskräfte und Mitarbeiter aus dem Produktmanagement, Business Development, Marketing & Vertrieb, die sich für Digitalisierung und neue Geschäftsmodelle interessieren
- Produktmanager

LEISTUNGEN / GEBÜHREN

Die Teilnahmegebühr für das 2-tägige Online-Seminar beträgt:

1.540,- Euro

zzgl. gesetzl. MwSt.

In der Gebühr sind enthalten:

- 2 Tage Seminar
- Seminarunterlagen (PDF bei Live-Online)
- Zertifikat nach Abschluss des Seminars

SEMINARORT / SEMINARZEITEN

Live-Online-Seminar:

Home-Office oder Arbeitsplatz

Tag 1: 9.00 bis ca. 16.30 Uhr

Tag 2: 9.00 bis ca. 16:30 Uhr

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

KONTAKT / INFORMATION

MSC Management Seminar Center GmbH
Kurfürststr. 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.

SEMINARTAG 1

- **Impuls:**
Beispiele für gelungene digitale Transformation, Best Practices
- **Wettbewerbsfaktor „Digital“:**
Produkte, Führung und Organisation
- **Typen digitaler Services und deren Wirkung**
- **Unterschiede im digitalen zum „klassischen“ Produktmanagement**
- **Digitale Geschäftsmodelle und Bausteine erfolgreicher digitaler Services**
- **Strategisches Produktmanagement für digitale Services**
- **Gesamtprozess:**
Von der Idee zum Produkt
- **Product Discovery:**
Ideen für neue Produkte und Produktverbesserungen generieren und validieren
- **Value Proposition Design**
- **Customer Journey:**
Bisher unentdeckte Kundenanforderungen erkennen, neuen Kundennutzen heben
- **Wie Sie Künstliche Intelligenz in der Product Discovery nutzen können**
- **Nur eine Idee oder auch ein attraktives Geschäftsmodell?**
Methoden zum messbaren Test Ihrer Idee
- **Product Delivery:**
effektiv von der Idee zum MVP und zum „fertigen“ Produkt

Veranstaltungsort	<ul style="list-style-type: none">▪ Bequem im Homeoffice oder am Arbeitsplatz via Zoom
Interaktive Kommunikation	<ul style="list-style-type: none">▪ Teilnehmer-Fragen und -Antworten▪ Videokonferenz▪ Whiteboard & Umfragen mit Onlinetool
Praxisbezug	<ul style="list-style-type: none">▪ Best Practice Beispiele▪ Praxistipps▪ Übungen an eigenen Beispielen der Teilnehmer▪ Erfahrungsaustausch
Dokumente	<ul style="list-style-type: none">▪ Download der Seminarunterlagen (PDF)
Vertiefung	<ul style="list-style-type: none">▪ Checkliste für die Umsetzung
Technische Voraussetzungen	<ul style="list-style-type: none">▪ Notebook mit Kamera, Mikrofon und Internetzugang▪ Zusätzlich wünschenswert Smartphone▪ Keine speziellen technischen oder Software-Kenntnisse erforderlich.

SEMINARTAG 2

- **Überblick:**
Agile Methoden – was wirklich funktioniert
- **Anforderungen richtig definieren und bewerten**
- **Rollen im Entwicklungsprozess:**
Produktmanager, Product Owner, Agile Coach, ...
- **Digitale Services vermarkten:**
Wie Sie den Vertrieb für Ihre Produkte gewinnen können und die Markteinführung ideal unterstützen
- **Konkrete Nutzenbotschaften entwickeln**
- **Neue Releases richtig planen und im Markt einführen**
- **Mit welchen Tools und Materialien Sie den Vertrieb ideal unterstützen**
- **Die Realität im Tagesgeschäft:**
Umgang mit neuen Anforderungen und technischer Schuld
- **Pricing-Modelle und Paketierung von digitalen Services**
- **Erfolgsmessung digitaler Services:**
Initialer Business Case, Wirkung digitaler Services, Erfolgsmessung mit KPIs
- **Digitales Mindset:**
Anforderungen an das Produktmanagement und andere Bereiche
- **Praxistransfer**

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.

Experte für:

- Produktmanagement für digitale Produkte
- Produktmanagement für Services
- Führung von Produkt- & Produktmanagement-Teams

IHR BEITRAG ZUM UNTERNEHMENSERFOLG

Digitalisierung ist längst ein zentraler Wettbewerbsfaktor und bestimmt besonders im Produktmanagement die strategische Ausrichtung und Ihr Produktportfolio wesentlich. Umso wichtiger ist es, Digitalisierung ganzheitlich zu verstehen und mit dem richtigen Methodenwissen zum Erfolg zu führen.

In diesem Training lernen Sie konkret, wie Sie digitale Services entwickeln und ausbauen können, die Ihren Kunden messbaren Mehrwert liefern. Sie sind in der Lage, Ideen zu validieren und in erfolgreiche Geschäftsmodelle zu überführen. Sie wissen, wie Sie die Entwicklung bis zur Markteinführung orchestrieren, wie Sie Künstliche Intelligenz effektiv nutzen können und welche agilen Methoden wirklich funktionieren.

METHODIK

Das Seminar vermittelt praxisnah, abwechslungsreich und auf Basis konkreter Anwendungsfälle Wissen für professionelles Produktmanagement für digitale Services. Das Training ist dabei auf maximalen Erkenntnisgewinn und höchste praktische Anwendbarkeit ausgelegt.

Durch die Mischung von Best Practice Beispielen und methodischem Wissen erlangen die Teilnehmer Inspiration für gänzlich neue Ideen, aber auch die richtigen Werkzeuge, um konkrete Weiterentwicklungen im heutigen Portfolio anzustoßen.

In praktischen Übungen werden die vermittelten Methoden realitätsnah angewandt und befähigen die Teilnehmer digitale Services professionell und ganzheitlich von der Idee über die Entwicklung bis zum Markterfolg zu treiben.