

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:

„Sehr praxisnah. Rückfragen werden sehr kompetent beantwortet. Ich bin mir sicher, dass das neu Erlernte einen nachhaltig positiven Einfluss auf unsere Produktstrategie haben wird.“

Nadja Nagel
Sensopart Industriesensorik GmbH

„Sehr kompetenter Kursleiter mit viel Erfahrung inkl. den aktuellen Themen wie KI und Scrum. Super Gruppe mit wertvollem Austausch. Danke.“

Urs Freiburghaus
Securiton AG

„Wieder ein tolles Seminar mit vielen wertvollen Anregungen.“

Christoph Reinhardt
Liebherr-Rostock GmbH

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

**Erfolgsfaktoren – Methoden- und Toolkompetenz
Trend-based Strategien – Praktische Umsetzung**



STRATEGISCHES PRODUKTMANAGEMENT

2-tägiges Intensivtraining

Trainer: Peter Kairies

- ▶ Welche Erfolgsfaktoren Ihr strategisches Produktmanagement auf das nächste Level heben
- ▶ Welche Methoden und KI-Assistenten Sie unterstützen können und zur Entlastung und Effizienzsteigerung im Alltag beitragen
- ▶ Wie Sie Ihren Strategieprozess Trend-based ausrichten
- ▶ Wie Sie Stakeholder von Ihrer Strategie überzeugen und begeistern
- ▶ Wie Sie eine starke Product Vision aufbauen und mit dieser inspirieren und motivieren
- ▶ Wie Ihnen OKR hilft, die Umsetzung von Produktstrategien im internationalen Vertrieb abzusichern
- ▶ Wie Sie mit zukunftsweisenden Themen und neuen Geschäftsmodellen einen überlegenen Produkt-Mehrwert bieten
- ▶ Wie Sie im Produktmanagement die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft stellen

Intelligente Wege für erfolgreiches strategisches Produktmanagement

Das Potenzial des Produktmanagements wird oft durch Tagesgeschäft und „Edelmülltonnen-Aktivitäten“ blockiert. Manche Produktmanager agieren zu viel operativ. Es bleibt zu wenig Zeit für wirklich wichtige strategische Aufgaben.

Dieses Seminar bietet neue Perspektiven für Ihr strategisches Produktmanagement: Erleben Sie zwei Tage mit erleuchtenden Impulsen, Best-Practice Know-how und

praktischen Übungen mit direkter Umsetzung auf Ihr eigenes Produktmanagement.

Heben Sie Ihr Produktmanagement auf das nächste Level.

Teilnehmer:

- Leiter Produktmanagement
- Produktmanager und strategische Produktmanager
- Business Development Manager
- Alle, die ihre strategische Kompetenz auf das nächste Level möchten

Termine & Anmeldung unter:
peterkairies.de/spm



Oder den QR-Code scannen:



ZIELGRUPPE

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

TEILNEHMER

- Leiter Produktmanagement
- Produktmanager und strategische Produktmanager
- Business Development Manager
- Alle, die ihre strategische Kompetenz auf das nächste Level möchten

LEISTUNGEN / GEBÜHREN

Die Teilnahmegebühr für 2-tägige Intensivtraining beträgt:

1.640,- Euro
zzgl. gesetzl. MwSt.

In der Gebühr sind enthalten:

- 2 Tage Seminar
- Seminarunterlagen
- Zertifikat nach Abschluss des Seminars
- MSC-Praxistoolbox (Einzellizenz zum Download)
- 2 Mittagmenüs und Konferenzgetränke

SEMINARORT / SEMINARZEITEN

NH Heidelberg
Bergheimer Str. 91
69115 Heidelberg

1. Seminartag: 9.00 bis ca. 18.00 Uhr
2. Seminartag: 8.30 Uhr bis 15.00 Uhr

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

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.

STRATEGISCHES PRODUKTMANAGEMENT

Warum strategisches Produktmanagement immer wichtiger wird

- Trends und Herausforderungen: VUCA Welt verändert das PM
- Warum traditionelle Methoden an ihre Grenzen stoßen

Was bedeutet strategisches Produktmanagement heute und morgen?

- VUCA Produktmanagement Framework

Mit dem House of Strategy visionäre Ziele und Leitplanken schaffen

- Vision, Mission, Unternehmensziele

Erfolgsfaktoren: Ihr eigener Unternehmens-Check für strategisches Produktmanagement

Agile Prozesse statt „interne Bürokratie“

- Vorteile und Grenzen traditioneller Prozesse
- Klassisch – Agil. Was funktioniert wofür?

Sinnvolle Artefakte/Dokumente

- Product Vision, Business Case
- Anforderungsprofil (MRD/S, LH), Produkt Backlog, Roadmaps usw.

Innovative Produkte - Was ist möglich? - Welche Strategie bietet das beste Potenzial

- Unternehmensspezifische Kompetenzen - Marktpotenziale
- Komplette Systeme / Lösungen
- Besetzen neuer Themen, z.B. Digitalisierung, Nachhaltigkeit
- Disruptive Technologien. Neue Geschäftsmodelle
- KI gestützte Produkte und Services

Effiziente Teamstrukturen im strategischen PM

- Strategie Team, Strategie Board
- Agile / klassische Definitions- und Entwicklungsteams

Rollen und Aufgaben. Stimmt der Stellenwert?

- PM und strategischer PM
- Head of Productmanagement

Aufgabenverteilung im PM: zu wenig strategisch - zu viel operativ?

- Ist- und zukünftiges Profil. Wie bekommt man die Kurve?

Erwartungen von Stakeholdern. Gemeinsames Verständnis?

- Stakeholder überzeugen und ins Boot bringen

Kennzahlen im strategischen PM. Den Erfolg messen. Welche KPIs und Outcomes machen Sinn?

Anti „Edelmülltonne-Strategie“: Gibt es klare Verantwortlichkeiten?

- RACI-Matrix

Kompetenzprofil von PMs: Potenziale identifizieren & nutzen

Markt-, Kunden- und Wettbewerbsanalyse: Trends rechtzeitig erkennen und bewerten. Marktchancen nutzen

- Trend-Cluster, Trendanalyse. Trendsteckbrief
- Kundenproblemanalyse. Customer-Pain-Points
- Kundeninterviews, Lead User, Benchmarking, MSPA

Methoden und Tools für Portfolio- und Produktstrategien

- Markt-Produkt-Technologie-Roadmap Workshop
- Hybride Wettbewerbsstrategie
- Blue Ocean Strategie
- Business Model CANVAS
- GE Portfolio. Bewertung von Strategien

Effiziente Nutzung von KI im Produktmanagement

Produktstrategien fokussiert und agil konzipieren

- Produktstrategie-Explorer

Produkt Launch Strategie

- Customer Journey Map. Personas. Value Proposition Design
- Online-Strategie-Board

Erfolgreich Strategien umsetzen

- Strategie konzipiert – und jetzt? Wie gelingt die Umsetzung?
- Strategie-Ziele-Dashboard. OKR
- Umsetzung mit dem 3-Cycle Strategiekalender

Stakeholder überzeugen & zu begeisterten Unterstützern machen

- Produkt Vision. Vision Statement
- Strategie Story. Strategie Statement

Strategischem PM mehr Stellenwert & Akzeptanz verschaffen

- Growth Mindset entwickeln: Unternehmer im Unternehmen
- Die 4 Level zum strategischen PM



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

Von 10 Produktstrategien werden nur 2-3 erfolgreich umgesetzt. Klassische Produktmanagement-Methoden basieren oft auf starren Prozessen, die in dynamischen Märkten nicht mehr ausreichen. Auf der anderen Seite eröffnen Digitalisierung, KI, Nachhaltigkeit, disruptive Technologien und neue Geschäftsmodelle gigantische Chancen.

Diese Chancen lassen sich gewinnbringend mit einer motivierenden Produktvision und einer trendbasierten Produktstrategie gezielt ausschöpfen. Ein agil funktionierender Strategieprozess und ein professionelles strategisches Produktmanagement bieten die ideale Plattform für erfolgreiche Produkte der Zukunft. Dieses Seminar bietet neue Perspektiven für Ihr strategisches Produktmanagement. Heben Sie Ihr Produktmanagement auf das nächste Level.

METHODIK

Vorstellung und Erläuterung der praktischen Vorgehensweisen und Tools zur Optimierung des strategischen Produktmanagements. Kurze Gruppenarbeiten zur direkten Anwendung der Methoden. Präsentationen durch Teilnehmer zur Vertiefung des Gelernten. Best Practice Beispiele: „Wie machen es andere?“ – wertvolle Einblicke in erfolgreiche Ansätze und bewährte Strategien. Erfahrungsaustausch mit Fachkollegen, um voneinander zu lernen und neue Perspektiven zu gewinnen. Entwicklung eines praxisnahen Leitfadens für ein „Audit Strategisches Produktmanagement“ zur strukturierten Analyse und Weiterentwicklung.

Erleben Sie zwei Tage voller Impulse, interaktiver Praxisübungen und konkreter Handlungsempfehlungen zur nachhaltigen Optimierung Ihres strategischen Produktmanagements.