

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, 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 praxisnahe Vortragsweise mit vielen Beispielen aus dem PM-Alltag. Guter Mix aus Vortrag und Übungen. Sympathisches Auftreten des Referenten.“

Luis Junchen
U.I. Lapp GmbH

„Sehr angenehmes Klima und gute Praxisbeispiele. Das Verhältnis von Theorie und praktischen Übungen ist sehr gut.“

David Nowack
KNF Neuberger GmbH

„Absolut fundiertes Wissen, perfekt aufbereitet vorgetragen.“

Sven Jodlauk
Delphin Technology AG

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

Termine & Anmeldung unter:
peterkairies.de/tt



Oder den QR-Code scannen:



Die besten Methoden und Tools für professionelles Produktmanagement

TOOLTRAINING FÜR PRODUKTMANAGER

2 Tage Kompaktseminar

Trainer: Peter Kairies, Robert Fodor

SOUVERÄNE METHODENKOMPETENZ. MODERNE WERKZEUGE

- ▶ Produktstrategien und Roadmaps entwickeln
- ▶ Markt/Wettbewerber analysieren
- ▶ Ideen für neue Produkte finden
- ▶ Anforderungen und technische Lösungen bewerten
- ▶ Produkte international launchen
- ▶ Product Life Cycle managen
- ▶ Sich selbst organisieren und mehr Akzeptanz gewinnen

MEHR PROFESSIONALITÄT IM PRODUKTMANAGEMENT

- ▶ Kompakte Übersicht: die besten Tools für Produktmanager
- ▶ Update: KI-gestützte Methoden
- ▶ Fix und fertig vorbereitete Templates und Checklisten sofort nutzbar
- ▶ Anleitungen für die souveräne Anwendung
- ▶ Prompts zielgerichtet gestalten
- ▶ Zahlreiche Best Practice-Anwendungsbeispiele

Nutzen Sie professionelle Tools aus der Praxis

Stärken Sie Ihre Methodenkompetenz in kürzester Zeit

Reduzieren Sie Stress durch Struktur & Kompetenz



Für Mitarbeiter und Leiter aus:

- Produktmanagement
- Produktmarketing, Marketing
- Business Development
- Branchenmanagement



ZIELGRUPPE

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

TEILNEHMER

- Produktmanagement
- Marketing, Business Development
- Branchenmanagement

LEISTUNGEN / GEBÜHREN

Die Teilnahmegebühr für das 2-tägige Kompaktraining beträgt:

1.590,- 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. Trainingstag: 9.00 bis ca. 18.00 Uhr
2. Trainingstag: 8.30 Uhr bis 15.00 Uhr

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

KONTAKT / INFORMATION

MSC Management Seminar Center GmbH
Kurfalzstr. 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.

TOOLTRAINING FÜR PRODUKTMANAGER

Einführung und Übersicht

- MSC-Framework

Ziele und Hauptaufgaben

- Hauptaufgaben des Produktmanagers
- Kompetenzprofil

Markt und Wettbewerb KI-gestützt analysieren

- Produktbezogene Marktanalysen
- Marktsegmentierungskriterien
- Marktsegment-Potenzialanalyse
- Wettbewerbervergleich: unternehmensbezogen
- Produktvergleich, SWOT
- Funktionen-Feature-Spiegel mit Gewichtung + Bewertung
- Leistungsdatenmatrix
- Branchenanalyse: Five Forces

Produktstrategien konzipieren

- Produktstrategie: Gliederung
- Markt-Produkt-Technologie-Roadmap
- Produkt-Roadmap
- Blue Ocean-Strategie (Nutzenkurve, ERSK-Quadrat)
- Portfoliomethoden (Marktwachstum-Marktanteil, Marktattraktivität-Wettbewerbsstärke)

Product Life Cycle managen

Produktideen gewinnen

- 635-Methode, Morphologischer Kasten
- Ideenfindungsworkshop
- Kundenproblem-Analyse

Produktideen und Anforderungen mit KI priorisieren

- Produkthanforderungen erfassen
- Internationale Produkthanforderungen bewerten
- Produktideen-Schnellbewertung

Produkte definieren

- Business Case - Wirtschaftlichkeit berechnen
- Business Case präsentieren
- Kundenbefragungen durchführen (KANO)
- Anforderungsprofil (Lastenheft)
- Lead User-Methode- und QFD-Methode

Produktentwicklung begleiten

- Entwicklungsprojekte priorisieren
- Technische Lösungen bewerten
- Stakeholder-Analyse Risikomanagement-Journal, FMEA

Alle Tools und Templates in Deutsch und Englisch

Produkte launchen - Strategie und Planung

- Markteinführungs-Strategie
- Markteinführung: Maßnahmenplanung, Gantt-Diagramm

Produkte launchen - Positionierung und Argumentation

- Produktpositionierung
- Tools für die Argumentation
- Produktkommunikationskonzept
- Argumentegenerator
- Nutzenargumentationstechnik EVN
- Einwandentkräftung 3E-Analyse
- Vertriebsunterstützung

Produkte launchen - Marketing, Kommunikation und Schulung

- Stärken-Schwächen-Diagramm Prospektanalyse
- Prospekterstellung: Briefing
- Produkt-Launch-Package, Produkt-Booklet
- Produktkurzvorstellung: 5-Satz-Technik
- Produktschulungen (internationaler Vertrieb und Händler)

Programm und Produkte pflegen

- ABC-Produkt-Analyse
- Stärken-Schwächen-Analyse (KBF)
- Telefonleitfaden Nutzerbefragung
- FAQ-Liste
- Produkt-Änderungsmitteilung

Produkte outphasen

- Outphasing-Aktivitäten
- Produkt-Abkündigungsmitteilung

Erfolg der Produkte überwachen

- Win-Order- und Lost-Order-Analysen
- Controlling-Aufgaben des PMs

Selbstorganisation und Weiterentwicklung

- 5-Value Check, Maßnahmen priorisieren
- Meetings moderieren
- Zeitmanagementprofil
- 10 Tipps für erfolgreiche Produktmanager
- So bleibe ich motiviert

Weitere Hilfen

- Glossar
- Wertvolle Links und Online-Tools

Alle Templates können Sie sofort nutzen und firmenspezifisch anpassen

Für alle Themen erhalten Sie fertig vorbereitete Templates!

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 Präferenzausbildung 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

Ein gut funktionierendes Produktmanagement ist die treibende Kraft, um aus Markt- und Kundenanforderungen ertragsstarke Produkte zu generieren. Erfahrungen zeigen: Unternehmen mit einem professionellen Produktmanagement wachsen schneller und erwirtschaften höhere Erträge als ihre Wettbewerber.

Leider fehlt es in der Praxis des Produktmanagements oft an der souveränen Nutzung von Methoden und an adäquaten Werkzeugen. Verzettelung im Tagesgeschäft und zu wenig strategischer Fokus sind die Folgen. Das Seminar vermittelt eine kompakte Übersicht über die besten Methoden und Praxistools für Produktmanager. Sie lernen aktuelle, in der Praxis erprobte Hilfsmittel gezielt einzusetzen. Sie sparen Zeit und gewinnen mehr Akzeptanz durch strukturiertes Vorgehen.

METHODIK

Das „Tooltraining für Produktmanager“ ist ein „Crashkurs“. In kompakter Form gewinnen Sie einen Überblick über moderne Tools für Produktmanager. Sie erfahren, wann Sie welche Werkzeuge wofür einsetzen. Praktische Beispiele zeigen Ihnen, wie es geht. Das Besondere: ein Paket mit mehr als 120 Vorlagen, Checklisten und praxisgerechten Werkzeugen steht Ihnen zur sofortigen Nutzung zur Verfügung. Die Vorlagen werden im Seminar erläutert, ihre Anwendung besprochen und an vielen Praxisbeispielen geübt. Sie gewinnen Methodenkompetenz in kürzester Zeit.

Mit der Toolbox ist sichergestellt, dass Sie das Gelernte sofort in Ihrer Praxis nutzen können!

MSC-PRAXISTOOLBOX FÜR PRODUKTMANAGER

Die MSC-Praxistoolbox beinhaltet:

- Templates
- Checklisten
- Anwendungsbeispiele
- Anleitungen
- Übersichtsseiten mit Links zu den Templates
- Glossar