

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

- Produktmanager
- Leiter Produktmanagement
- Marketing-, Vertriebs- und Entwicklungsleiter
- Mitarbeiter aus Marketing, Vertrieb und F&E

LEISTUNGEN / GEBÜHREN

Die Teilnahmegebühr für alle vier Module von jeweils 2 Tagen beträgt 3.480,- Euro zzgl. gesetzl. MwSt.

In der Gebühr sind enthalten

- ✓ 8 Tage Seminar/Training
- ✓ Seminarunterlagen
- ✓ Ausgewählte Tools aus der MSC-Praxistoolbox für Produktmanager zum Download
- ✓ 8 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 bis 15.00 Uhr

ANMELDUNG / INFORMATION

MSC Management Seminar Center GmbH
Kurpfalzstr. 114
D-74889 Sinsheim

Tel.: +49 (0) 7261-4727
Fax: +49 (0) 7261-5876
kairies-beratung@t-online.de
www.peterkairies.de

ZIMMERRESERVIERUNG / ANREISE

Unsere Seminare finden in ausgesuchten Hotels gehobener Klasse statt. Sonderpreise für Übernachtungen aufgrund bestehender Vereinbarungen geben wir an unsere Teilnehmer weiter. Bitte nehmen Sie Ihre Reservierung selbst im o.g. Seminarhotel vor.

Wir schlagen folgende alternative Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe des NH Heidelberg vor:

B&B-Hotel, Rudolf-Diesel-Str. 7, 06221-13720
Star Inn Hotel, Speyerer Str. 9., 06221-3600-0
ibis am Hauptbahnhof, Willy-Brandt-Platz, 06221-913-0

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.

REFERENT / TRAINER



Peter Kairies gilt als einer der renommiertesten Trainer im Produktmanagement. Dipl. Ing., Studium der Verfahrenstechnik und Wirtschaftswissenschaften. 14 Jahre Industriepraxis in leitenden Positionen in Marketing, Produktmanagement und Vertrieb.

Über 20 Jahre Trainererfahrung. Mehr als **30.000 Teilnehmer**, davon **etwa 16.000 Produktmanager** haben seine Seminare besucht. Er versteht es mit Beispielen aus der Praxis und mit einem mitreißenden Vortragsstil Teilnehmer zu begeistern und zu motivieren. Er coacht und trainiert Fach- und Führungskräfte in namhaften Unternehmen in den Bereichen Produktmanagement, Konkurrenzanalyse und Projektmanagement. Peter Kairies ist der Experte im 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

Wer auf dem Markt überleben will, braucht innovative und vor allem **erfolgreiche Produkte**. In meiner langjährigen Praxis als Berater und Trainer habe ich mehr als 12.000 Produktmanager trainiert und über 180 erfolgreiche Unternehmen analysiert, darunter Firmen mit weltweiter Spitzenposition. Auf der Suche nach den **Regeln der Erfolgreichen** stieß ich sehr früh auf den Erfolgsfaktor „Produktmanagement“. Das Erstaunliche: Alle besonders erfolgreichen Unternehmen hatten eines gemeinsam. Sie waren nicht nur überdurchschnittlich markt- und kundenorientiert, sondern verfügten auch über ein sehr gut funktionierendes Produktmanagement. Unternehmen mit einem **professionellen Produktmanagement** wachsen schneller und erwirtschaften höhere Erträge als ihre Wettbewerber.

Der Produktmanager denkt und arbeitet wie ein Unternehmer im Unternehmen. Er ist die treibende Kraft, um aus Marktanforderungen ertragsstarke Produkte zu generieren. Er ist für die Koordination produktbezogener Maßnahmen über den gesamten Life Cycle verantwortlich. **Seine Bedeutung wächst, aber auch die Anforderungen an ihn.** Seine Qualifikation und sein Wirkungsgrad entscheiden wesentlich über den Erfolg der ihm anvertrauten Produkte.

Der Produktmanager leistet einen bedeutenden Beitrag zur **Zukunftssicherung des Unternehmens**. Die Erfahrung vieler Trainings zeigt, wie wichtig, aber auch kritisch das Übertragen des Gelernten in die PRAXIS ist:

Das MSC-Training legt besonderen Wert auf Praxisnähe und Verwertbarkeit. **Es schlägt die Brücke vom „WISSEN zum TUN“.**

ZUM SEMINAR

Das MSC-Seminar „Certified Product Manager“ ist ein Intervall-Training. Es besteht aus vier Trainingsblöcken von jeweils zwei Tagen. Der Abstand zwischen den Trainings dient zur gezielten Anwendung „on the job“.

😊 **Damit wird sichergestellt, dass Sie das Gelernte sofort in die Praxis umsetzen können.**

Das MSC-Training eignet sich ideal zum fundierten Einstieg in die Arbeitstechniken des modernen Produktmanagements. Aber auch „alte Hasen“ erhalten wertvolle Impulse, Hilfen und Tools für die Praxis.

METHODIK

Referate, Einzel- und Gruppenarbeit, Beispiele „Wie machen es andere“, Fallstudien, Arbeiten mit praxiserprobten Tools und Checklisten, Präsentationen durch die Teilnehmer, Übungen mit Videoanalyse, Diskussionen, Erfahrungsaustausch.

Änderungen vorbehalten

Einfach und schnell online anmelden

oder dieses Formular einscannen und an kairies-beratung@t-online.de mailen

ANMELDUNG

LEHRGANG „CERTIFIED PRODUCT MANAGER“

Gesamtgebühr für 8 Trainingstage: **3.480,- Euro** zzgl. MwSt.



Modul 1	Modul 2	Modul 3	Modul 4
Produktmanagement I	Produktmanagement II	Projektmanagement	Argumentationstraining
<input type="radio"/> 12./13. Sep. 2024	<input type="radio"/> 15./16. Okt. 2024	<input type="radio"/> 26./27. Nov. 2024	<input type="radio"/> 17./18. Dez. 2024
<input type="radio"/> 22./23. Okt. 2024	<input type="radio"/> 21./22. Nov. 2024	<input type="radio"/> 26./27. Nov. 2024	<input type="radio"/> 21./22. Jan. 2025
<input type="radio"/> 12./13. Nov. 2024	<input type="radio"/> 12./13. Dez. 2024	<input type="radio"/> 25./26. Feb. 2025	<input type="radio"/> 15./16. Apr. 2025
<input type="radio"/> 16./17. Jan. 2025	<input type="radio"/> 13./14. Feb. 2025	<input type="radio"/> 25./26. Feb. 2025	<input type="radio"/> 17./18. Jun. 2025
<input type="radio"/> 06./07. Feb. 2025	<input type="radio"/> 06./07. Mär. 2025	<input type="radio"/> 27./28. Mai 2025	<input type="radio"/> 01./02. Jul. 2025
<input type="radio"/> 08./09. Apr. 2025	<input type="radio"/> 08./09. Mai 2025	<input type="radio"/> 27./28. Mai 2025	<input type="radio"/> 11./12. Sep. 2025

Weitere Termine für Modul 4 unter: www.peterkairies.de



NEU
BASISTOOLBOX
mit vielen Templates
INKLUSIVE

Name	
Firma	
Abteilung/Funktion	
Straße	
PLZ, Ort	
Tel.-Nr.	
E-Mail	
Datum	Unterschrift

Ihre Ansprechpartnerin: Frau Cornelia Saam
MSC Management Seminar Center GmbH | Kurpfalzstraße 114 | D-74889 Sinsheim
Tel: +49 (0) 7261 4727 | Fax: +49 (0) 7261 5876 | kairies-beratung@t-online.de

www.peterkairies.de

CERTIFIED PRODUCT MANAGER



Durch gezieltes Aufbautraining zu mehr Erfolg und Umsatz

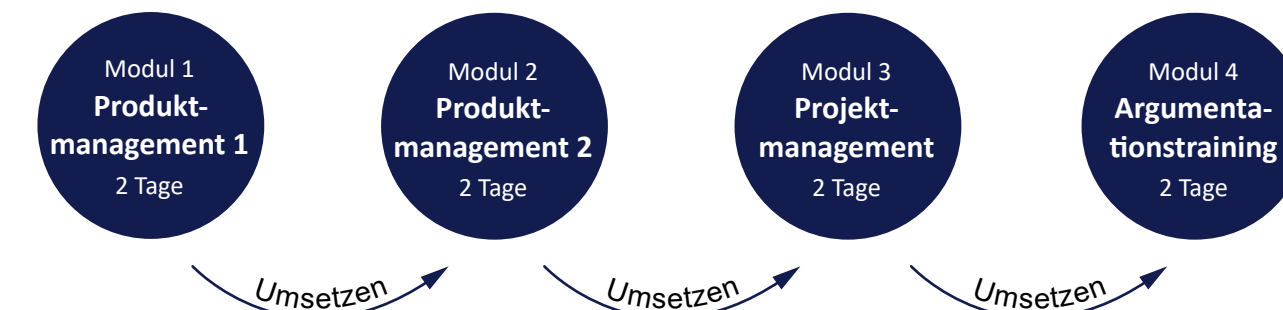
IHR TRAINER

Peter Kairies

- Welche neuen Tools des modernen Produktmanagements Sie nutzen sollten, um das Umsatz- und Gewinnpotenzial von Produkten besser auszuschöpfen
- Wie Sie systematisch Anforderungsprofile für internationale Produkte konzipieren
- Wie Sie Entwicklungszeiten verkürzen und Ihr Produkt im Lifecycle managen
- Wie Sie die Schnittstellen zu Entwicklung und Vertrieb sicher in den Griff bekommen
- Wie Sie sich sinnvoll entlasten und gleichzeitig effizienter werden
- Wie Sie mit knappen Personalressourcen umgehen und zwischenmenschliche Probleme im Team souverän überwinden
- Wie Sie durch professionelle Kundengespräche Ihre Wirkung und Ihren Erfolg als Produktmanager multiplizieren
- Wie Sie Vertrieb und Kunden mit Produktpräsentationen begeistern und Einwände gelassen entkräften

8-tägiger Intensiv-Lehrgang zum Produktmanager
mit Abschluss „Certified Product Manager MSC“

✓ **Das Intervalltraining sichert die Umsetzung in die Praxis**



TRAINING UND TOOLS FÜR IHREN ERFOLG

CERTIFIED PRODUCT MANAGER – 8-TÄGIGER INTENSIVLEHRGANG ZUM PRODUKTMANAGER



PRAXIS UND ARBEITSTECHNIKEN DES PRODUKTMANAGEMENTS

- Warum die Bedeutung des Produktmanagements weiter zunimmt. Welche Stellung hat das PM im Unternehmen?**
 - Innovationstempo und marktgerechte Produkte als kritische Erfolgsfaktoren
 - Anforderungen, Rollen, Erfolgsmessung des PMs (KPIs)
 - Prozesse und Dokumente, Aufgaben, Kompetenzen
 - Organisationsformen, Agiles PM, Vor- und Nachteile
- Schlüsselfaktoren für den Erfolg neuer Produkte**
 - Ergebnisse neuester Studien
- Wie Sie wichtige Informationen über Markt, Kundenanforderungen, Wettbewerb und Produkte beschaffen. Wie Sie rechtzeitig neue Markt- und Technologietrends, Wettbewerbs- und Umfeldbedingungen erkennen**
 - Methoden der Markt- und Wettbewerbsanalyse
 - Interne Quellen, Desk- und Field-Research
 - Einbinden von Vertrieb/Service als „Marktforscher“
 - Nutzung von Internet und Online-Tools zur Wettbewerbsüberwachung
 - Lead User Methode
 - Kundenproblem- und Trendanalysen. Trendradar
- Wie Sie Markt- und Wettbewerbsanalysen durchführen**
 - Methoden, Techniken und Tools
 - Marktsegment-Potenzialanalysen (MSIA, MSPA)
 - Bewertung der Key Buying Factors
 - Stärken-Schwächen-Analysen (SWOT)
 - Produktanforderungen und Potenziale ermitteln
 - Produktvergleiche, Benchmarking
 - Funktionspiegel, Leistungsdatenmatrix
 - Preis-Leistungs-Positionierung
 - Produkt- und Marktzyklus-Analysen (PLCM)
 - Anlegen von Applikationssammlungen (PAM)
 - ABC-Strukturanalyse
 - Einführung in die MSC-Toolbox für Produktmanager
- Wie Sie neue Produktideen finden und Anforderungen effizient und verständlich formulieren. Wie Sie Anforderungsprofile für innovative Produkte erstellen. Was muss das Pflichtenheft enthalten?**
 - Innovationsworkshops
 - Target Pricing, Target Costing
 - Internationales Anforderungsmanagement
 - Produktdefinitions-Prozess
 - Aufbau, Inhalt und Beispiele für Anforderungsprofile (LH, MRD) und Pflichtenhefte
- Wie Sie Produktentwicklungen sinnvoll bewerten und priorisieren**
 - Qualitative und quantitative Kriterien (ROI), Beispiel-Tools
 - Business Case
 - „Stückzahlen“ für den Business-Case abschätzen
- Tipps für erfolgreiche Modulbaukästen und Variantenmanagement. Entwicklungszeiten verkürzen und Entwicklungskosten senken – aber wie?**
 - Marktorientierte Vorbereitung von Produktentwicklungen
 - Rolle und Input des PMs
- Produktstrategien entwickeln und umsetzen**
 - Strategieprozess
 - Portfolioanalysen und Methoden
 - Gliederung und Aufbau der Produkt-, bzw. Portfolio-Strategie
- Visualisierung von Produkt-Roadmaps**
 - Markt-/Produkt-/Technologie-Roadmap

MODUL 1+2
INTERVALL-
TRAINING
2+2 TAGE

- Erfolgsberichte der Teilnehmer**
- Wie Sie produktbezogene Aktivitäten erfolgreich koordinieren. Arbeits-, Präsentations- und Management Techniken für Produktmanager**
 - Zusammenarbeit mit Vertrieb, Entwicklung und anderen Abteilungen
 - Abbau von Schnittstellenkonflikten
- Wie Sie neue Produkte in internationale Märkte einführen**
 - Managen des Produkt Launches. Aufgaben des PMs.
 - Strategische Aspekte und richtiges Timing
 - Stakeholder überzeugen
 - Markteinführungsprozess
- Die richtige Positionierung im Marketing-Mix**
 - Produkt- und Programmpolitik
 - Preisfindung und -strategien. Intelligent Pricing
 - Stakeholder überzeugen
 - Markteinführungsprozess
- Wie Sie Ihre Produkte zielgruppengerecht und wirkungsvoll darstellen und präsentieren. Wie Sie überzeugender argumentieren als Wettbewerber**
 - Sales Channel und Personas berücksichtigen
 - Value Proposition Design. Nutzenbotschaften, USPs
 - Erstellen einer Masterargumentation
 - Zielgruppenbezogen überzeugen mit der Argumentationspyramide
 - Schneller zu den treffenden Argumenten: EVN-Technik, Argumentengenerator, Cost of Ownership, 3E-Methode
 - Vorstellung neuer Produkte vor Vertrieb und Kunden
 - Den Vertrieb begeistern. Sales Story. 5-Satz-Technik
- Wie Sie Absatzchancen für Produkte verbessern. Wie Sie die Marketing-Performance steigern.**
 - Nutzen Sie die Erkenntnisse aus „Eye Tracking“
 - Überzeugendes Sales Dokumente und Sales Tools
 - Briefing zur Erstellung von WebSite Texten, Prospekten, Videos und technischen Dokumentationen
- Aktivitäten zur Markteinführung und Vertriebsunterstützung. Vertriebschulungen**
 - Sofort-Maßnahme: Produkt-Promotion-Programm. Den Vertrieb professionell supporten.
 - Internetauftritt
 - Tipps rund um die Messe
 - Besonderheiten beim Vermarkten von Dienstleistungen
 - Blended Learning. Schulungen für den Vertrieb
 - Launch-Package, Verkaufsförderung, Demomittel. Praxisbeispiele
- Controlling-Aufgaben im Produktmanagement**
 - Product-Lifecycle-Management
- Wie Sie Produkte outphasen. Wie es wirklich funktioniert**
 - Systematische Programmbereinigung, „Anti-Bauchladen-Denken“
 - Meilensteine und Aktivitäten
 - Best Practice und Tipps für die Umsetzung
- Best Practice im Produktmanagement**
 - Erfahrungen und konkrete Tipps für die Umsetzung

PROJEKTMANAGEMENT FÜR PRODUKTMANAGER(*)

- Warum Führungskompetenz der Erfolgsfaktor Nr. 1 ist**
 - Fehler, die Sie unbedingt vermeiden sollten
- Zehn Merkmale, die erfolgreiche Projekte gemeinsam haben**
 - Analyse der Erfolgsursachen
- Wie Sie Projektziele richtig definieren**
 - Markt- und Kundenbedürfnisse
 - Anforderungsprofil, Lastenheft und Pflichtenheft
 - Priorisieren von Projekten
- Zielgerichtete Aufgabenverteilung im Team**
 - Worauf Sie besonders achten sollten
- Der Projektleiter**
 - Anforderungen, Aufgaben, Kompetenzen
 - Gleichzeitiges Führen mehrerer Projekte
- Der erste Meilenstein zum Erfolg**
 - Projektstart und Kick-off-Meeting
- Welche Techniken der Projektplanung und Durchführung Sie nutzen sollten**
 - Sales Channel und Meilensteine
 - Beispiele: Produktentwicklung, Kundenprojekt, Softwareprojekt
 - Stage-Gate-Prozess
 - Agile Methoden: SCRUM
 - Ressourcenplanung, Gantt, PERT, PSP
 - Umgang mit Terminverschiebungen
- Was Sie auf keinen Fall vernachlässigen sollten**
 - Effiziente Kommunikation
 - Projektdokumentation und Reporting
 - Projektcontrolling
 - Risikomanagement, FMEA
- Wie Sie Kosten, Ressourcen und Termine realistisch einschätzen und einhalten**
 - Kosten- und Aufwandsschätzung im frühen Stadium
 - Target Costing, Target Pricing
 - Return on Invest (ROI)
 - ABC-Analyse und Wertanalyse
- Wie Sie sich mit der Risikoanalyse vor Überraschungen schützen**

- Die Psychologie des Führens**
 - Ihr persönliches Projektleiterprofil
 - Delegieren und Entlastung schaffen
 - Natürliche Autorität und Akzeptanz erzeugen
 - Durchsetzen ohne Weisungsbefugnis
- Wie Sie Ihre Führungspersönlichkeit weiterentwickeln**
 - Erfolgjournal
 - Umsetzungshilfen
- So führen Sie Ihr Team zu Spitzenleistungen**
 - Auswahl, Zusammensetzung von Teams
 - Anwendung des Gehirnmodells (HDI)
- Projektdurchlaufzeiten verkürzen**
 - Wie Sie die Effizienz im Projektteam steigern
- Das gelungene Meeting**
 - Welche Spielregeln Sie für Projektmeetings unbedingt beherzigen sollten
 - Verbessern Sie Ihre Meetingkultur
- Wie Sie mit Online-Protokollen viel Zeit sparen**
- Wie Sie Projektmeetings professionell moderieren**
 - Erfolgsregeln der Moderation
 - Checklisten und Fragetechniken
- Wie Sie Ihr Team und sich selbst motivieren**
 - Umgang mit Motivatoren und Druck
- Wenn die Ideen fehlen: Kreativtechniken, die garantiert helfen**
 - Übersicht
 - Welche Kreativtechniken lassen sich wofür einsetzen
- Umgang mit kritischen Situationen und schwierigen Teammitgliedern**
 - So reagieren Sie als Projektleiter souverän
- Abschluss und Erfahrungssicherung von Projekten**
- Benchmarking: Von den Besten lernen**
 - Zusammenfassung der wichtigsten Erfolgsregeln

(*) Bei Nachweis einer entsprechenden **Projektmanagement**-Ausbildung können Sie gerne das Modul 3 durch „Tooltraining“ (Aufpreis 75,- €) oder „Konkurrenzanalyse“ (Aufpreis 650,- €) ersetzen. Bitte rufen Sie uns an, wir werden die Anmeldung dann formlos durchführen.

Modul 3
KOMPAKT-
TRAINING
2 Tage

ARGUMENTATIONSTRAINING FÜR PRODUKTMANAGER

- Die Rolle des Produktmanagers im Kontakt mit Kunden, Entscheidern und dem Vertrieb**
 - Know-how für erfolgreiche Kommunikation
 - Analyse. Eigene Potenziale erkennen
- Überzeugend argumentieren**
 - Sales Channel und Personas
 - Value Proposition Design
 - Identifizieren der Key Buying Factors
 - EVN-Technik, USP/Added Value
 - Zielgruppenbezogene Argumentationsmodule
 - Argumente-Generator
 - Sales Story: 5-Satz-Technik
 - 3E-Analyse
 - Aufbau von Argumentations-Slides
- Produkt-Präsentationen, die den Vertrieb begeistern**
 - Gliederung, Didaktik, Dramaturgie
 - Zeigen Sie IHRE Persönlichkeit
 - Schulung von Vertriebsmitarbeitern
 - Internationales Marketing- und Sales-Meeting
 - Präsentation vor Händlern und Endkunden.
 - Die eigene Wirkung steigern (Die Gliederungen der Präsentationen erhalten Sie als Powerpoint-Vorlage)
- Mit Fragetechniken Anforderungen und Bedürfnisse identifizieren**
 - Wer fragt, der führt
 - Anwendung der 14-Fragen-Toolbox
- Interviews von Kunden und Konkurrenten**
 - Telefonleitfaden
 - 3-Stufen-Methode zum Ausfragen von Wettbewerbern
- Wie Sie professionelle Kundengespräche führen**
 - Verschiedene Gesprächstypen, Erwartungen der Kunden
 - Praxisgerechte Vorbereitung und Motivation
 - Psychologische Wirkungsmechanismen
 - Haltung und Stimme
 - Möglichkeiten der Gesprächseröffnung
 - Interviewphase
 - Argumentations- und Demonstrationsphase
 - Abschlusstechniken

- Auf der Messe überzeugend argumentieren**
 - Aus Messebesuchern Kunden machen
 - Umgang mit Konkurrenten
- Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern. Argumentieren unter Stress**
 - Kundentypen und ihr Verhalten
 - Die passende Strategie
 - Schlagfertig und überzeugend reagieren
- So verhalten Sie sich bei Einwänden und in kritischen Situationen souverän**
 - Psychologie des richtigen Verhaltens
 - Wie Sie gelassen bleiben
 - 12 Techniken der Einwändenträchtigung
 - Wirksame Techniken bei unfairen Angriffen
- Wie Sie Ihre Wirkung gegenüber Kunden, Entscheidern und Vertrieb nachhaltig steigern**
 - Persönliches Erfolgsprogramm
 - Power-Toolbox
 - 3-2-Regel

MODUL 4
VIDEOGESTÜTZTES
INTENSIV-
TRAINING
2 TAGE



Zur Kernkompetenz des Produktmanagers zählt neben der souveränen Handhabung von Tools und Techniken auch der sichere und professionelle Umgang mit Kunden und dem internationalen Vertrieb, vor allem in kritischen Situationen.

Im Argumentationstraining erkennen Sie Ihre Stärken und Verbesserungspotenziale. Sie erlernen Techniken der Verkaufsrhetorik und trainieren intensiv Ihr Verhalten. Sie verbessern Ihr Auftreten und steigern nachhaltig Ihre Kommunikationskompetenz. Sie werden künftig im Umgang mit Kunden und Vertriebsmitarbeitern souverän und noch überzeugender wirken.

Die Module 1/2, 3 und 4 sind alternativ auch einzeln buchbar.

VERÖFFENTLICHUNGEN DES REFERENTEN



Professionelles Produktmanagement für die Investitionsgüterindustrie. Praxis und moderne Arbeitstechniken

11., neu bearbeitete und erweiterte Auflage 2017
expert verlag, Tübingen
ISBN 978-3-8169-3367-0



Moderne Führungsmethoden für Projektleiter

5., neu bearbeitete Auflage 2018
expert verlag, Tübingen
ISBN 978-3-8169-3200-0