



NEU
Online

DIGITALE PRODUKTE: NEUE POTENZIALE RICHTIG NUTZEN

Zahlreiche Produktmanager, Marketing-, F&E-Leiter und andere Führungskräfte aus namhaften Unternehmen haben an firmeninternen oder offenen Trainings bei MSC Management Seminar Center 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, tecsis, 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. **Seminarbeurteilungen** von Teilnehmern finden Sie unter www.peterkairies.de/testimonials

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

ANMELDUNG

DIGITALE PRODUKTE: NEUE POTENZIALE RICHTIG NUTZEN

Live-Online-Seminar kompakt über Zoom (1 Tag)

- 07. Juni 2023
- 30. Oktober 2023
- 19. Februar 2024
- 08. April 2024

Name

Firma

Abteilung/Funktion

Straße

PLZ, Ort

Tel.-Nr.

E-Mail

Die Teilnahmegebühren in Höhe von 790,- Euro zzgl. gesetzl. MwSt. überweisen wir nach Erhalt der Rechnung.

Datum Unterschrift

Informieren Sie mich bitte auch über:

Seminare und Tagungen

- 8-Tage-Lehrgang „Certified Product Manager“
- Tooltraining für Produktmanager (Präsenz oder Online)
- Argumentationstraining für Produktmanager
- Effizientes Anforderungsmanagement
- Business Development Management
- Moderne Führungsmethoden für Projektleiter
- MSC-Jahrestagung für Produktmanager
- Crashkurs Professionelles Produktmanagement (Online)
- Crashkurs Professionelle Konkurrenzanalyse (Online)
- Strategisches Produktportfolio-Management (Präsenz oder Online)

Tools für Produktmanager

- MSC-Praxistoolbox für Produktmanager

Tools, Best Practices & praktischer Leitfaden

LIVE-ONLINE-SEMINAR kompakt (1 Tag)

IHR TRAINER
Stefan Merk

- Was Digitalisierung für Sie bedeutet: Veränderungen und Chancen
- Wie Sie potenzialträchtige Ideen identifizieren und Ihren Fokus richtig setzen
- Wie Sie Ihr Portfolio um digitale Produkte & Services erweitern können
- Wie Sie durch digitale Geschäftsmodelle neue Umsatzquellen erschließen
- Wie Sie Kunden mit digitalen Produkten begeistern und langfristig binden
- Welche Prozesse & Strukturen Sie für die Entwicklung digitaler Produkte und Services benötigen
- Warum Agilität und Planbarkeit sich nicht gegenseitig ausschließen und Sie beides benötigen
- Was Erfolgsfaktoren und Hemmnisse der digitalen Transformation sind
- Welche Art von Leadership und Organisation Sie für nachhaltige Digitalisierung benötigen

Strategie und praktischer Leitfaden für die Umsetzung

Lernen Sie, wie Sie Ihr Produktportfolio stimmig um digitale Produkte und Services erweitern. Generieren Sie für Kunden und Ihr Unternehmen einen neuen Mehrwert. Erkennen Sie, wo Chancen, aber auch Risiken der digitalen Transformation liegen und wie Sie Ihre Ressourcen auf die richtigen Initiativen setzen. Anhand von Best Practices erkennen Sie, welche Trends für Ihre Kunden besonders relevant sind. Verstehen Sie, warum Digitalisierung nicht mit klassischen Methoden funktioniert und wie Ihnen mit der richtigen Struktur die erfolgreiche Umsetzung gelingt.

Teilnehmer

- Entscheider, Führungskräfte und Mitarbeiter aus dem Produktmanagement, Marketing & Vertrieb, Unternehmensentwicklung
- Alle, die verstehen wollen, wie Digitalisierung richtig initiiert, aber auch langfristig erfolgreich umgesetzt werden kann

Zielgruppe

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

Mit vielen Best Practice-Beispielen

Training und Tools für Ihren Erfolg

ZIELGRUPPE

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

TEILNEHMER

- Entscheider, Führungskräfte und Mitarbeiter aus dem Produktmanagement
- Marketing & Vertrieb
- Unternehmensentwicklung
- Alle, die verstehen wollen, wie Digitalisierung richtig initiiert, aber auch langfristig erfolgreich umgesetzt werden kann

LEISTUNGEN / GEBÜHREN LIVE-ONLINE-SEMINAR

Die Teilnahmegebühr für das 1-tägige Kompaktseminar beträgt 790,- Euro zzgl. gesetzl. MwSt.

In der Gebühr sind enthalten

- ✓ 1 Tag Live-Online-Seminar
- ✓ Seminarunterlagen als PDF zum Download

SEMINARORT / SEMINARZEITEN

Live-Online-Seminar

Home-Office oder Arbeitsplatz

9.00 bis ca. 16.30 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



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.

DIGITALE PRODUKTE: NEUE POTENZIALE RICHTIG NUTZEN

1. Warum Digitalisierung für Sie ein „Top- Thema“ sein muss

- Bedeutung von Digitalisierung für Ihre Kunden und Ihre heutigen Geschäftsmodelle
- Erfolgsfaktor „Digital“ für Ihre Wettbewerbsfähigkeit
- Wer ist verantwortlich für Digitalisierung? Rollen und Beteiligte
- Digitales Mindset: Anforderungen an Entscheider

2. Neuartige Geschäftsmodelle

- Besonderheiten digitaler Geschäftsmodelle, Ökosysteme und Preismodelle
- Kundenanforderungen in einer digitalen Welt
- Und nun: alles digitalisieren?

3. Entwicklung digitaler Produkte & Services

- Warum Sie absolute Klarheit zum Kundennutzen und Ihren Zielen brauchen
- Ansatzpunkte für digitale Produkte & Services
- Potenziale erkennen: Wie Sie auf die richtigen Pferde setzen
- Praxisbeispiele und Best Practices
- Versteckte Umsatzbringer: Die Wertigkeit von Daten und generierten Insights
- Strategische Ausrichtung Ihres digitalen Produktportfolios
- Tools zur Entwicklung einer Digital-Roadmap
- Neue Anforderungen an das Produktmanagement

4. Erfolgsfaktoren der Digitalisierung

- Leadership und Unternehmenskultur als Schlüsselfaktoren
- Wichtige „Game-Changer“
- Make or Buy or Cooperate? Kritische in-house Fähigkeiten und die Relevanz von Partnerschaften
- Tools zur Bewertung Ihrer „Digital Readiness“

5. Umsetzen, ohne sich zu verzetteln:

Der Startpunkt Ihrer digitalen Transformation

- Potenziale bewerten: Business Case
- User Stories, Customer Journeys, Anforderungsmanagement
- Reifegradmodell und die Rolle von Controlling
- Organisation & Strukturen der Zusammenarbeit
- Produktmanagement, Strategie, F&E, Marketing, IT,... Wer tut was?
- Zusammenarbeit von Business & IT: Welche neuen Rollen und welches „Operating Model“ braucht es?
- Agilität und autonome Teams
- Priorisierung digitaler Vorhaben

6. Digitale Produktentwicklung

- Check List: Welche Dinge sollten Sie von Beginn an mitdenken? Was sind die „must-haves“ für ein marktfähiges Produkt?
- Prozesse in der Entwicklung digitaler Produkte
- Schnittstellen zu anderen Abteilungen und deren Einbindung
- Die Rolle des Vertriebs und Ihrer Kunden in der Produktentwicklung
- Supportprozesse und After-Sales Services

7. Warum Digitalisierung häufig scheitert

- Praxisbeispiele: Fallstricke und wie Sie sie vermeiden können

8. Vermarktung digitaler Produkte & Services

- Fähigkeiten für die Vermarktung & Anforderungen an Ihren Vertrieb
- Go-to-Market: Launch erfolgreich gestalten
- So platzieren Sie digitale Produkte bei Vertrieb und Kunden

9. Getting started

- Zusammenfassung
- Ihre persönlichen „Next Steps“

Live-Online-Seminar

Veranstaltungsort	▪ Bequem vom Home-Office oder Arbeitsplatz
Interaktive Kommunikation	▪ Teilnehmer-Fragen und -Antworten per Zoom ▪ Videokonferenz ▪ Whiteboard ▪ Umfragen mit Onlinetool
Praxisbezug	▪ Best Practice Beispiele ▪ Praxistipps ▪ Übungen an eigenen Beispielen der Teilnehmer ▪ Erfahrungsaustausch
Dokumente	▪ Download der Seminarunterlagen (PDF)
Vertiefung	▪ Checkliste für die Umsetzung
Technische Voraussetzungen	▪ Notebook mit Kamera, Mikrofon und Internetzugang ▪ Zusätzlich wünschenswert Smartphone ▪ Keine speziellen technischen oder Software-Kenntnisse erforderlich.

REFERENT / TRAINER



Stefan Merk

hat eine Vielzahl von KMUs sowie Großunternehmen aus verschiedenen Branchen in der Entwicklung von Digitalisierungsstrategien und in der erfolgreichen Umsetzung begleitet.

Unabhängig von der Unternehmensgröße, Branche und Industrie sind dabei stets die selben Erfolgsfaktoren, aber auch Herausforderungen und Fallstricke erkennbar: Wo kann Digitalisierung ansetzen, um dem Kunden Mehrwert zu schaffen, aber auch ein potenziellträchtiges Geschäftsmodell entstehen? Wie können fokussierte Initiativen entstehen, ohne mit einer Vielzahl gut gemeinter Ideen im Kostendesaster zu landen? Was sind kritische Voraussetzungen, um langfristig erfolgreich zu sein?

Nach seinem BWL-Studium in Bayreuth und Pécs, Ungarn war Stefan Merk als Vorstandsreferent „Technology & Transformation“ tätig. Heute verantwortet er im Produktmanagement der Hoffmann Group als Director Services das Serviceportfolio und den Aufbau von Produkt-Service-Lösungen.

Über zahlreiche Praxisbeispiele, Best Practices und in der Praxis erprobte Tools schafft er es, seine Teilnehmer für Digitalisierung zu begeistern, unterhaltsam über die Do's & Dont's zu berichten und ihnen Werkzeuge für die direkte Anwendung zu vermitteln.

IHR BEITRAG ZUM UNTERNEHMENSERFOLG

Digitalisierung ist keine zeitlich begrenzte Erscheinung, sondern verändert Geschäftsmodelle, Kundenanforderungen und das Wettbewerbsumfeld über Branchen hinweg nachhaltig. Wer zukünftig erfolgreich bleiben möchte, muss sich aktiv mit Digitalisierung auseinandersetzen. Mit den richtigen digitalen Produkten und Services schaffen Sie es, Ihren Kunden neuartigen Mehrwert zu generieren, die Kundenbindung langfristig zu erhöhen und wettbewerbsfähig zu bleiben. Gleichzeitig erfordert die digitale Transformation spezifische Fähigkeiten und Methoden. Geschwindigkeit, Agilität & Adaptionfähigkeit sowie ein digital ausgerichtetes Leadership sind neuartige Anforderungen an Ihre Organisationen und kritische Erfolgsfaktoren.

Im Kompaktkurs „Digitale Produkte: Neue Potenziale richtig nutzen“ lernen Sie, wie Sie sinnvolle Ansatzpunkte für neue Geschäftsmodelle entwickeln, welche Voraussetzungen Sie unbedingt benötigen und wie Sie Digitalisierung nachhaltig erfolgreich machen.

METHODIK

Das Kompaktseminar vermittelt praxisnah, abwechslungsreich und auf Basis konkreter Anwendungsfälle Basiswissen zur Digitalisierung. Der Leitfaden sowie Best Practice-Beispiele helfen Ihnen, das Gelernte in Ihre Praxis umzusetzen. Das Seminar eignet sich ideal, um den Einstieg in die Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle zu finden.

So gelingt es Ihnen mit digitalen Produkten und Services einen neuen Kundenmehrwert zu generieren.