

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, Blanco, 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. **Seminarbeurteilungen** von Teilnehmern finden Sie unter www.peterkairies.de/testimonials



NEU
Online

CRASHKURS MARKTEINFÜHRUNG VON B2B-PRODUKTEN

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

ANMELDUNG

CRASHKURS MARKTEINFÜHRUNG VON B2B-PRODUKTEN

Live-Online-Seminar über Zoom (1 Tag)

- 19. September 2024
- 05. Dezember 2024
- 01. April 2025

Mit
Workbook für
Ihren individuellen
Markteinführungs-
plan

Name

Firma

Abteilung/Funktion

Straße

PLZ, Ort

Tel.-Nr.

E-Mail

Die Teilnahmegebühren in Höhe von 820,- 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 LIVE-Online)
- Digitale Produkte: Neue Potenziale richtig nutzen (LIVE-Online)
- Effizientes Anforderungsmanagement
- Business Development Management
- Moderne Führungsmethoden für Produktmanager und Projektleiter
- MSC-Jahrestagung für Produktmanager
- Crashkurs Professionelles Produktmanagement (LIVE-Online)
- Crashkurs Professionelle Konkurrenzanalyse (LIVE-Online)
- Strategisches Produktportfolio-Management (Präsenz oder LIVE-Online)
- Value Proposition und Produktpositionierung

Tools für Produktmanager

- MSC-Praxistoolbox für Produktmanager

Mit einer professionellen Markteinführung
Marktpotenziale effizient nutzen

LIVE-ONLINE-SEMINAR (1 Tag)

IHR TRAINER
Robert Fodor

- Warum eine professionelle Markteinführung für den Produkterfolg so wichtig ist
- Wie Sie die Beteiligten bei der Markteinführung einbinden
- Wie Sie Ihren Vertrieb motivieren und begeistern
- Wie Sie Ihr Produkt geschickt positionieren
- Mit welcher Value Proposition Sie überzeugen
- Wie Sie Marktkommunikation einsetzen
- Wie Sie den Marktanlauf überwachen und steuern
- Wie Sie einen individuellen Markteinführungsplan für Ihr Produkt erstellen

Erstellen Sie
einen individuellen
Markteinführungsplan
für Ihr Produkt

Lernen Sie, wie Sie eine erfolgreiche Markteinführung planen und durchführen. **Erarbeiten Sie Ihren individuellen Markteinführungsplan mit Hilfe eines methodischen Baukastens.** Zum Abschluss haben Sie Ihr eigenes Workbook für Ihren Product Launch erstellt.

Für Mitarbeiter und Leiter aus

- Produktmanagement
- Marketing, Business Development
- Branchenmanagement
- Vertrieb
- Produktmarketing
- Marktmanagement

Mit Workbook für Ihren Markteinführungsplan

Training und Tools für Ihren Erfolg

ZIELGRUPPE

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

TEILNEHMER

Mitarbeiter und Leiter aus:

- Produktmanagement
- Marketing, Business Development
- Branchenmanagement
- Vertrieb
- Produktmarketing
- Marktmanagement

LEISTUNGEN / GEBÜHREN LIVE-ONLINE-SEMINAR

Die Teilnehmergebühr für das 1-tägige Kompaktseminar beträgt 820,- Euro zzgl. gesetzl. MwSt.

In der Gebühr sind enthalten

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

SEMINARORT / SEMINARZEITEN

Live-Online-Seminar über Zoom

Home-Office oder Arbeitsplatz

9.00 bis ca. 17.00 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



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.

CRASHKURS MARKTEINFÜHRUNG VON B2B-PRODUKTEN

1. Einführung

- Definition
- Einordnung in den Prozess der Produktentstehung
- Bedeutung der Markteinführung für den Produkterfolg

2. Value Proposition und Produktpositionierung

- Aufbau eines Value Proposition Canvas
- Produktpositionierung
- Nutzen der Value Proposition in der Markteinführung

3. Planung der Markteinführung

- Zielsetzung
- Eingangsinformation
- Konzepterstellung

4. Stakeholder der Markteinführung

- Gruppen von Beteiligten
- Markteinführung als Projekt

5. Vorbereitung des Vertriebs

- Vertriebsaußendienst schulen
- Aufbau einer Vertriebspräsentation
- Vertriebsprozesse vorbereiten

6. Marktkommunikation

- Ziele der Marktkommunikation
- Agentur-Briefing
- Kommunikationsmaßnahmen durch den Produktmanager

7. Überwachung und Steuerung des Marktanlaufes

- Materialfluss bei physischen Produkten
- KPIs
- Maßnahmen ergreifen

8. Abschluss

- Zusammenfassung
- Transfer in die eigene Arbeit

Mit
strukturiertem
Markteinführungs-
plan individuell
anpassbar



REFERENT / TRAINER

Robert Fodor ist seit mehr als 20 Jahren im Produktmanagement im B2B-Umfeld tätig und arbeitete als interner Consultant bei der KUKA Deutschland GmbH. Der studierte Physiker und Betriebswirt versteht es, Brücken zwischen technischen und kaufmännischen Bereichen zu schlagen und gesamtheitliche Produktstrategien zu entwerfen. Er ist PMI zertifizierter Projektleiter und führte mehrere große internationale Markteinführungsprojekte.

Seine Erfahrungen sammelte er u.a. in den Branchen Telekommunikation, Automatisierungstechnik, Robotik, Medizinprodukten und Pharma-/Biotechnologie. Als Unternehmensberater unterstützt er seine Kunden bei der Definition und Markteinführung von Produkten. Seine langjährige Erfahrung als Führungskraft gibt er als Coach für Fach- und Führungskräfte gerne weiter.

Seine Erfahrungen sammelte er u.a. in den Branchen Telekommunikation, Automatisierungstechnik, Robotik, Medizinprodukten und Pharma-/Biotechnologie. Als Unternehmensberater unterstützt er seine Kunden bei der Definition und Markteinführung von Produkten. Seine langjährige Erfahrung als Führungskraft gibt er als Coach für Fach- und Führungskräfte gerne weiter.

IHR BEITRAG ZUM UNTERNEHMENSERFOLG

Bringen Sie Ihr Produkt erfolgreich auf den Markt.

Ein hervorragendes Produkt ist eine notwendige Voraussetzung für den Markterfolg. Das volle Potenzial entfalten Sie durch eine geplante und professionelle Markteinführung: sorgen Sie für die nötigen Informationen in hoher Qualität; stellen Sie sicher, dass alle Beteiligten an einem Strang ziehen; ergreifen Sie rechtzeitig die nötigen Maßnahmen.

Eine erfolgreiche Markteinführungsstrategie sorgt für

- koordinierte Aktivitäten mit geringen Reibungsverlusten innerhalb Ihres Unternehmens
- einen motivierten und schlagkräftigen Vertrieb
- einen hohen Auftragseingang mit guten Margen
- einen zügigen Hochlauf der Auslieferungen und somit schnelle Deckung der Entwicklungskosten.

METHODIK

Das Seminar gibt einen umfangreichen Überblick zu Themen und Methodiken für die Markteinführung von B2B-Produkten.

Unterstützt durch ein Workbook erstellen Sie in Einzel- und Teamarbeit einen individuellen Markteinführungsplan für Ihr Produkt.

Die Ergebnisse stellen Sie im Plenum vor und erhalten wertvolle Rückmeldungen von den Teilnehmern.

MIT PROFESSIONELLER MARKTEINFÜHRUNG MARKTPOTENZIALE EFFIZIENT NUTZEN



Live-Online-Seminar

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