

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, 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](http://www.peterkairies.de/testimonials)

Einfach und schnell online anmelden  
oder dieses Formular einscannen und an [kairies-beratung@t-online.de](mailto:kairies-beratung@t-online.de) mailen

ANMELDUNG

CRASHKURS MARKTEINFÜHRUNG VON B2B-PRODUKTEN

Live-Online-Seminar über Zoom (1 Tag)

- 21. März 2024
- 19. September 2024
- 05. Dezember 2024



Name

Firma

Abteilung/Funktion

Straße

PLZ, Ort

Tel.-Nr.

E-Mail

Die Teilnehmergebühren 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

CRASHKURS  
MARKTEINFÜHRUNG VON  
B2B-PRODUKTEN



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



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**  
Kurfalzstr. 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

**MIT PROFESSIONELLER MARKTEINFÜHRUNG  
MARKTPOTENZIALE EFFIZIENT NUTZEN**



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



**REFERENT / TRAINER**

Robert Fodor ist seit mehr als 20 Jahren im Produktmanagement im B2B-Umfeld tätig.

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.

**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.