



PRAXIS UND ARBEITSTECHNIKEN DES PRODUKTMANAGEMENTS

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, 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

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

ANMELDUNG

PRAXIS UND ARBEITSTECHNIKEN DES PRODUKTMANAGEMENTS

- 21./22. Februar und 04./05. April 2023 Dieser Termin findet **live-online über Zoom** statt
- 01./02. März und 25./26. April 2023 Lindner-Hotel Hamburg, Trainer Ingo Lewerendt *
- 18./19. April und 16./17. Mai 2023 NH Heidelberg
- 04./05. Mai 2023 und 01./02. Juni 2023 NH Heidelberg
- 04./05. Juli und 01./02. August 2023 NH Heidelberg
- 29./30. August 2023 und 26./27. September 2023 Lindner-Hotel Hamburg, Trainer Ingo Lewerendt *
- 14./15. September 2023 und 12./13. Oktober 2023 NH Heidelberg



NEU
BASISTOOLBOX
mit vielen Templates
INKLUSIVE

HOTELRESERVIERUNG

NH Heidelberg (Seminarhotel)
Bergheimer Str. 91
69115 Heidelberg
Tel: +49 (0) 6221-1327-0
E-Mail: mv.konstandin@nh-hotels.com
<https://www.nh-hotels.de/hotel/nh-heidelberg>

Für Sie steht im Seminarhotel ein Zimmerkontingent zum Abruf bereit. Bitte nehmen Sie Ihre Zimmerreservierung selbst direkt beim Hotel vor. Stichwort "MSC-Seminar",
<https://peterkairies.de/seminare/zimmerreservierung/>.
Alternative Hotels siehe Innenseite.

* **Dieser Seminartermin findet im Lindner-Hotel Hamburg mit dem Trainer Ingo Lewerendt statt.**

Ingo Lewerendt hat sich als Consultant, Trainer und Coach auf die Themen Produktmanagement, Innovationsmanagement, Anforderungsmanagement sowie Business Development spezialisiert. Er verfügt über langjährige Erfahrung in Beratungsprojekten und als Seminarleiter.

Lindner-Hotel am Michel • Neanderstr. 20
20459 Hamburg • Tel.: +49 (0) 40 -30 70 67-0
E-Mail: tagungen.hamburg@Lindner.de
Für Sie steht im Seminarhotel ein Zimmerkontingent zum Abruf bereit. Bitte nehmen Sie Ihre Zimmerreservierung selbst direkt beim Hotel vor. Stichwort "MSC-Seminar",

Name

Firma

Abteilung/Funktion

Straße

PLZ, Ort

Tel.-Nr.

E-Mail

Die Teilnahmegebühr in Höhe von 1.895,- Euro zzgl. gesetzl. MwSt. überweisen wir nach Erhalt der Rechnung.

Datum Unterschrift

Aus Produktideen Umsatz- und Gewinnträger machen

IHR TRAINER
Peter Kairies

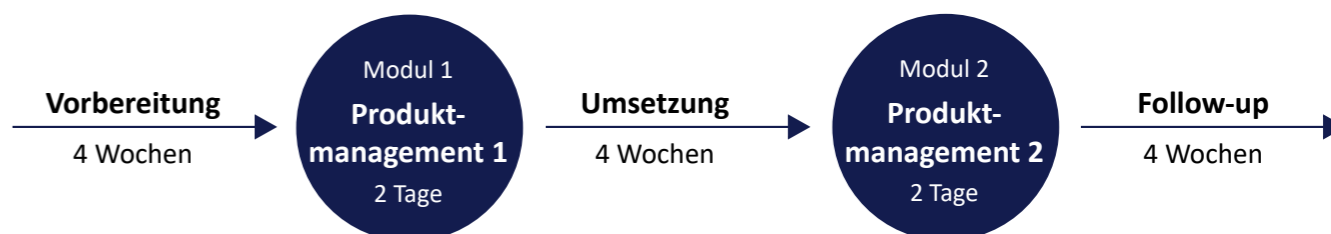
- Welche neuen Tools des modernen Produktmanagements Sie nutzen sollten.
- Wie Sie Ihre Aufgaben noch effizienter planen, koordinieren und sich entlasten.
- Wie Sie systematisch Anforderungsprofile konzipieren und damit die Basis für den Erfolg neuer Produkte schaffen.
- Wie Sie die Schnittstellen zu Entwicklung und Vertrieb sicher in den Griff bekommen.
- Wie Sie Entwicklungszeiten verkürzen und Ihr Produkt im Lifecycle managen.
- Wie Sie Ihre Wirkung und Ihren Erfolg als Produktmanager multiplizieren.
- Wie Sie neue Produkte professionell in die internationalen Märkte einführen.
- Wie Sie das Umsatz- und Ertragspotenzial von Produkten optimal ausschöpfen.

Der Produktmanager ist „Sub-Unternehmer“ für seine Produktgruppe.

Im Mittelpunkt steht die Frage:
„Was muss ich tun, damit aus meinen Produkten Umsatz- und Gewinnträger werden?“

- Für:
- Produktmanager
 - Leiter Produktmanagement
 - Mitarbeiter und Leiter aus Marketing, Vertrieb, Business Development, Branchen Management und F&E

Das Intervalltraining sichert die Umsetzung in die Praxis



TRAINING UND TOOLS FÜR IHREN ERFOLG

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, Business Development Management und F&E

LEISTUNGEN / GEBÜHREN

Die Teilnahmegebühr für beide Trainingsblöcke von jeweils 2 Tagen beträgt 1.895,- Euro zzgl. gesetzl. MwSt.

In der Gebühr sind enthalten

- ✓ 4 Tage Seminar/Training
- ✓ Seminarunterlagen
- ✓ Basistoolbox (Vorlagen & Tools für PMs) zum Download
- ✓ 4 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 Uhr bis 15.00 Uhr

ANMELDUNG / INFORMATION

MSC Management Seminar Center GmbH
Kurfürststr. 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.

PRODUKTMANAGEMENT 1

- 1. 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
- 2. Schlüsselfaktoren für den Erfolg neuer Produkte**
 - Ergebnisse neuester Studien
- 3. 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
- 4. 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 Marktlebenszyklus-Analysen (PLCM)
 - Anlegen von Applikationssammlungen (PAM)
 - ABC-Strukturanalyse
 - Einführung in die MSC-Toolbox für Produktmanager
- 5. 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
- 6. Wie Sie Produktentwicklungen sinnvoll bewerten und priorisieren**
 - Qualitative und quantitative Kriterien (ROI), Beispiel-Tools
 - Business Case
 - „Stückzahlen“ für den Business-Case abschätzen
- 7. Tipps für erfolgreiche Modulbaukästen und Variantenmanagement. Entwicklungszeiten verkürzen und Entwicklungskosten senken – aber wie?**
 - Marktorientierte Vorbereitung von Produktentwicklungen
 - Rolle und Input des PMs
- 8. Produktstrategien entwickeln und umsetzen**
 - Strategieprozess
 - Portfolioanalysen und Methoden
 - Gliederung und Aufbau der Produkt-, bzw. Portfolio-Strategie
- 9. Visualisierung von Produkt-Roadmaps**
 - Markt-/Produkt-/Technologie-Roadmap

PRODUKTMANAGEMENT 2

- 1. Erfolgsberichte der Teilnehmer**
- 2. Wie Sie produktbezogene Aktivitäten erfolgreich koordinieren. Arbeits-, Präsentations- und Management Techniken für Produktmanager**
 - Zusammenarbeit mit Vertrieb, Entwicklung und anderen Abteilungen
 - Abbau von Schnittstellenkonflikten
- 3. Wie Sie neue Produkte in internationale Märkte einführen**
 - Managen des Produkt Launches. Aufgaben des PMs.
 - Strategische Aspekte und richtiges Timing
 - Stakeholder überzeugen
 - Markteinführungsprozess
- 4. Die richtige Positionierung im Marketing-Mix**
 - Produkt- und Programmpolitik
 - Preisfindung und -strategien. Intelligent Pricing
 - Wege aus der Commodity-Falle. Umgang mit „Billig-Anbietern“
- 5. 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, Argumentegenerator, Cost of Ownership, 3E-Methode
 - Vorstellung neuer Produkte vor Vertrieb und Kunden
 - Den Vertrieb begeistern. Sales Story. 5-Satz-Technik
- 6. Wie Sie Absatzchancen für Produkte verbessern. Wie Sie die Marketing-Performance steigern.**
 - Nutzen Sie die Erkenntnisse aus „Eye Tracking“
 - Überzeugende Sales-Dokumente und Sales-Tools
 - Briefing zur Erstellung von WebSite Texten, Prospekten, Videos und technischen Dokumentationen
- 7. Aktivitäten zur Markteinführung und Vertriebsunterstützung. Vertriebsschulungen**
 - 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
- 8. Controlling-Aufgaben im Produktmanagement**
 - Product-Lifecycle-Management
- 9. Wie Sie Produkte outphasen. Wie es wirklich funktioniert**
 - Systematische Programmbereinigung, „Anti-Bauchladen-Denken“
 - Meilensteine und Aktivitäten
 - Best Practice und Tipps für die Umsetzung
- 10. Best Practice im Produktmanagement**
 - Erfahrungen und konkrete Tipps für die Umsetzung

TOOLBOX
mit vielen
TEMPLATES
inklusive

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 16.000 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“.**

METHODIK

Das MSC-Produktmanagement-Training ist ein Intervall-Training. Es besteht aus zwei Trainingsblöcken von jeweils zwei Tagen. Der vierwöchige Abstand zwischen den Trainings dient zur gezielten Anwendung „on the Job“.

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

Dieses 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, Best Practice-Beispiele „Wie machen es andere“, Arbeiten mit praxiserprobten Tools, Präsentationen durch die Teilnehmer, Erfahrungsaustausch.