



BWL-PRAXISWISSEN FÜR PRODUKTMANAGER

NEU

BWL: Basiswissen und Begriffe kompetent und verständlich

1-TÄGIGES KOMPAKTSEMINAR

IHR TRAINER Christoph Kähler

- Warum BWL-Kenntnisse zu mehr Akzeptanz bei Entscheidern führen
- Welche Kennzahlen / KPIs Sie als Produktmanager unbedingt benötigen
- Warum Produkterfolg mehr als guter Produktkenntnisse bedarf
- Wie Sie Bilanzen von Wettbewerbern verstehen und wichtige Informationen extrahieren
- Welche Schnittstellen im Unternehmen besonders wichtig für den Produkterfolg sind
- Richtiges Pricing: Welchen Preis darf und sollte Ihr Produkt wirklich haben
- Wie Sie Produktkosten erfassen und optimieren. Eingangsgrößen und Kalkulation verstehen.
- Was Sie über Balance Score Card wissen sollten
- Wie Sie nachvollziehbare Grundlagen für Entscheidungen schaffen
- Wie Sie einen Business Case richtig gestalten und präsentieren. Kennzahlen überzeugt einsetzen.

BWL für Produktmanager

Als Produktmanager sind Sie Experte für Ihre Produkte und Marktsegmente. Produktwissen allein reicht nicht aus. Um nachhaltig erfolgreich zu sein, benötigen Sie als Produktmanager ein gutes BWL-Verständnis und Sicherheit im Wording. Das Kompaktseminar vermittelt Ihnen speziell die BWL-Kenntnisse, die Sie als Produktmanager benötigen.

Für:

- Produktmanager
- Business Development Manager
- Produktportfolio-Manager
- Lifecycle-Manager
- Projektleiter
- Mitarbeiter, die betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse benötigen

- ✓ **Erweitern Sie Ihre Kompetenz und gewinnen mehr Akzeptanz bei Stakeholdern und Entscheidern.**

Zahlreiche Produktmanager, Marketing-, F&E-Leiter und andere Führungskräfte aus namhaften Unternehmen haben an firmeninternen oder offenen Produktmanagement-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](http://www.peterkairies.de/testimonials) von Teilnehmern finden Sie unter www.peterkairies.de/testimonials

Einfach und schnell online anmelden oder per Fax: +49 (0) 7261 - 58 76

ANMELDUNG

BWL-PRAXISWISSEN FÜR PRODUKTMANAGER

- 27. August 2020 NH Heidelberg
- 11. November 2020 NH Heidelberg
- 06. Mai 2021 NH Heidelberg
- 17. November 2021 NH Heidelberg

HOTELRESERVIERUNG

NH Heidelberg (Seminarhotel)
Bergheimer Str. 91
69115 Heidelberg
Tel: +49 (0) 6221-1327-0
E-Mail: m.bauer@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", Übernachtung 139,- € inkl. Frühstück. Alternative Hotels siehe Innenseite.

Name

Firma

Abteilung/Funktion

Straße

PLZ, Ort

Tel.-Nr.

E-Mail

Die Teilnehmergebühren in Höhe von 790,00 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“
- 4-Tage-Seminar „Praxis und Arbeitstechniken des Produktmanagements“
- Tooltraining für Produktmanager
- Moderne Führungsmethoden für Projektleiter
- So analysieren Sie Ihre Konkurrenz
- Strategisches Produktportfolio-Management
- Effizientes Anforderungsmanagement für Produktmanager
- MSC-Jahrestagung für Produktmanager
- MSC-Praxistoolbox für Produktmanager

Tools für Produktmanager

- MSC-Praxistoolbox für Produktmanager

Änderungen vorbehalten

ZIELGRUPPE

Unternehmen der Investitionsgüterindustrie, Unternehmen, die technische oder beratungsintensive Produkte herstellen und/oder vertreiben. Mitarbeiter und Leiter aus Produktmanagement, Forschung und Entwicklung und Marketing.

TEILNEHMER

- Produktmanager
- Business Development Manager
- Produktportfolio-Manager
- Lifecycle-Manager
- Projektleiter
- Mitarbeiter, die betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse benötigen

LEISTUNGEN / GEBÜHREN

Die Teilnehmergebühr für das 1-tägige Seminar beträgt 790,00 Euro zzgl. gesetzl. MwSt.

In der Gebühr sind enthalten

- ✓ 1 Tag Seminar/Training
- ✓ Seminarunterlagen
- ✓ 1 Mittagmenü und Konferenzgetränke

SEMINARORT / SEMINARZEITEN

NH Heidelberg
Bergheimer Str. 91
69115 Heidelberg

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



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.

BWL-PRAXISWISSEN FÜR PRODUKTMANAGER

1. Warum BWL Grundverständnis für den Produktmanager zum „Turbo-Effekt“ werden kann

- Die Einordnung des PMs in der Betriebswirtschaftslehre (BWL)
- Warum ist das BWL-Grundverständnis wichtig für den PM?
- Grundlegende Begriffe der Betriebswirtschaftslehre
- Was ist ein Markt, welche Märkte gibt es?
- Die Schnittstelle zum Beschaffungsmarkt
- Das Controlling, der beste Freund des PM

2. Produktkosten richtig ermitteln

- Erklärung der Variablen- und Fixkosten
- Unterscheidung Vollkosten-, Teilkosten- und Prozesskostenrechnung.
- Vor- und Nachteile der einzelnen Konzepte
- Wie werden Verrechnungssätze gebildet
- Welche Datenbasis steht zur Verfügung
- Zuarbeit des Rechnungswesen (Controlling)
- Vorsicht mit dem ERP System und den Begrifflichkeiten

3. Preiskalkulation aber richtig

- Welche Kosten werden angesetzt
- Langfristige und kurzfristige Preisuntergrenze
- Strategische Elemente der Preisgestaltung
- Nachfrage und Angebotskurve; ein Ausflug in die Volkswirtschaftslehre

4. Bilanzen von Wettbewerbern lesen und interpretieren

- Was ist eine Bilanz und wer muss sie erstellen
- Inhalt einer Bilanz
- Zugriff auf Bilanzen anderer Unternehmen
- Erkennen relevanter Informationen zur Wettbewerberanalyse
- Praktische Beispiele

5. Wichtige Kennzahlen (KPIs) im Unternehmen verstehen

- Die Wichtigkeit von Kennzahlen für Stakeholder
- Überblick über Kennzahlen und Kennzahlensysteme
- Der Weg durch den Abkürzungsdschungel
- Welche Kennzahlen sind wichtig
- Kennzahlen für den Produktmanager
- Ein Cockpit für den PM

6. Balanced Score Card (BSC)

- Der Sinn hinter der BSC
- Strategische und taktische Ziele
- Gestaltung einer BSC

7. Den Business Case (BC) nachvollziehbar und überzeugend gestalten

- Warum ist ein Business Case erforderlich
- Bestandteile eines Business Cases
- Eine Zahlungsreihe ermitteln
- Dynamische und statische Bewertung
- Sicherstellen der Finanzierung
- Amortisierung einer Idee
- Praktische Übung: Erstellen eines BCs

Als Produktmanager und Nicht-BWLER sicher und überzeugend mit wichtigen Stakeholdern kommunizieren.



REFERENT / TRAINER



Christoph Kähler ist seit über 10 Jahren im Produktmanagement tätig und sieht den Erfolg eines Produktes in der ganzheitlichen Betrachtung eines Unternehmens.

Er studierte Maschinenbau in Hamburg und erkannte, dass technisches Fachwissen allein nicht reicht und erweiterte sein betriebswirtschaftliches Wissen in einem MBA Studium an der Hochschule Harz.

Er ist Produktmanager bei der LAP GmbH Laserapplikationen und vermittelt seine Praxiserfahrung auch z.B. bei der MSC Jahrestagung für Produktmanager.

Als erfahrener Produktmanager Maschinenbau und BWLER kennt Christoph Kähler aus eigenem Erleben die „BWL- Bedürfnisse“ und Themen von Produktmanagern.

IHR BEITRAG ZUM UNTERNEHMENSERFOLG

Jeder Mitarbeiter in einer Unternehmung hat seinen eigenen Lebenslauf. Oftmals entwickeln sich die Mitarbeiter weiter und besetzen verantwortungsvolle Positionen. Nur sehr selten arbeitet ein Mitarbeiter in seinem ersten Ausbildungs- oder Studienberuf.

Gerade im Produktmanagement sind die Positionen oft mit Mitarbeitern mit einem technischen Hintergrund besetzt. Sei es eine Techniker-Schule oder ein Maschinenbaustudium, der Werdegang von Produktmanagern enthält wenige Berührungspunkte mit der Betriebswirtschaftslehre.

Obwohl der Produktmanager voll in die Betriebswirtschaft eingebunden ist und Schnittstellen in alle Bereiche des Unternehmens hat, sind die Kenntnisse der Betriebswirtschaftslehre bei vielen nur gering ausgeprägt.

Mit den Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre gewinnen Sie als Produktmanager wertvolles Basiswissen, um mit anderen Abteilungen auch betriebswirtschaftliche Themen sicher zu kommunizieren. Damit richten Sie Ihre Aktivitäten noch deutlicher auf den Erfolg Ihrer Produkte.

ZUM SEMINAR

Ziel des Seminars ist es, den Teilnehmern einen Überblick über die betriebswirtschaftlichen Prozesse im Unternehmen zu vermitteln und detailliert die Preiskalkulation zu verstehen. Ein Überblick über den Aufbau von Bilanzen zur Wettbewerberanalyse sowie die Gestaltung eines Business Cases runden die Grundlagen ab.

Als Produktmanager bekommen Sie so mehr Sicherheit im Umgang mit betriebswirtschaftlichen Themen und können diese bei Bedarf weiter ausbauen.

Ein Verständnis der BWL-Grundlagen ist Voraussetzung, um z.B. bei Entscheiderpräsentationen die volle Akzeptanz zu erlangen.

METHODIK

Mit vielen Praxisbeispielen werden die Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre speziell für Produktmanager vermittelt.

Praktische Übungen vertiefen das Gelernte, Diskussionen erweitern den Bezug zur Praxis.