

# Certified Product Manager



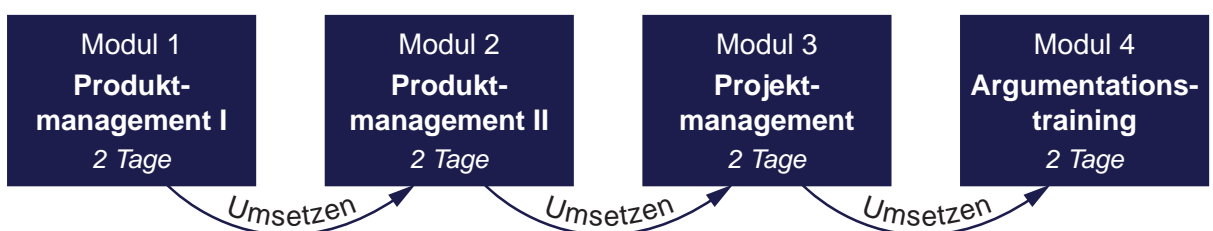
Durch gezieltes Aufbautraining zu mehr Erfolg und Umsatz

Ihr Trainer:  
**Peter Kairies**

- Welche neuen Tools des modernen Produktmanagements Sie nutzen sollten, um das Umsatz- und Gewinnpotenzial von Produkten besser auszuschöpfen
- Wie Sie systematisch Anforderungsprofile für internationale Produkte konzipieren
- Wie Sie Entwicklungszeiten verkürzen und Ihr Produkt im Lifecycle managen
- Wie Sie die Schnittstellen zu Entwicklung und Vertrieb sicher in den Griff bekommen
- Wie Sie sich sinnvoll entlasten und gleichzeitig effizienter werden
- Wie Sie mit knappen Personalressourcen umgehen und zwischenmenschliche Probleme im Team souverän überwinden
- Wie Sie durch professionelle Kundengespräche Ihre Wirkung und Ihren Erfolg als Produktmanager multiplizieren
- Wie Sie Vertrieb und Kunden mit Produktpräsentationen begeistern und Einwände gelassen entkräften

**8**-tägiger Intensiv-Lehrgang zum Produktmanager  
mit Abschluss „Certified Product Manager MSC“

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 und F&E

## ☞ LEISTUNGEN / GEBÜHREN

Die Teilnehmergebühr für alle vier Module von jeweils 2 Tagen beträgt 3.185,- Euro zzgl. gesetzl. MwSt.

### In der Gebühr sind enthalten:

- 8 Tage Seminar/Training
- Seminarunterlagen
- Ausgewählte Tools aus der MSC-Praxistoolbox für Produktmanager zum Download
- 8 Mittagsmenüs und Konferenzgetränke
- Auf Wunsch gemeinsames Abendprogramm

Bei erfolgreicher Teilnahme an diesem Lehrgang erhalten Sie die Bescheinigung „Certified Product Manager MSC“.

## ☞ SEMINARORT / SEMINARZEITEN

NH Heidelberg  
Bergheimer Str. 91  
69115 Heidelberg

1. Seminartag: 9.00 bis ca. 18.00 Uhr
2. Seminartag: 9.00 bis 16.00 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

## ☞ ZIMMERRESERVIERUNG / ANREISE

Unsere Seminare finden in ausgesuchten Hotels gehobener Klasse statt. Sonderpreise für Übernachtungen aufgrund bestehender Vereinbarungen geben wir an unsere Teilnehmer weiter. Auf Wunsch nehmen wir für Sie die Zimmerreservierung im o.g. oder in einem alternativen Hotel einer anderen Preisklasse auf Ihren Namen vor. Mit der Anmeldebestätigung erhalten Sie eine Anfahrtsbeschreibung.

## ☞ 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.

## ☞ REFERENT / TRAINER



**Peter Kairies** gilt als einer der renommiertesten Trainer im Produktmanagement. Diplom-Ing., Studium der Verfahrenstechnik und Wirtschaftswissenschaften. 14 Jahre Industriepraxis in leitenden Positionen in Marketing, Produktmanagement und Vertrieb.

Über 20 Jahre Trainererfahrung. Mehr als **28.000 Teilnehmer**, davon **etwa 16.000 Produktmanager** haben seine Seminare besucht. Er coacht und trainiert Fach- und Führungskräfte in namhaften Unternehmen in den Bereichen Produktmanagement, Konkurrenzanalyse und Projektmanagement. Zahlreiche Veröffentlichungen.

Unter anderem Autor folgender Bücher: „Professionelles Produktmanagement für die Investitionsgüterindustrie“, „So analysieren Sie Ihre Konkurrenz“ und „Moderne Führungsmethoden für Projektleiter“.

## ☞ IHR BETRAG 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 12.000 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“.**

## ☞ ZUM SEMINAR

Das MSC-Seminar „Certified Product Manager“ ist ein Intervall-Training. Es besteht aus vier Trainingsblöcken von jeweils zwei Tagen. Der Abstand zwischen den Trainings dient zur gezielten Anwendung „on the job“.



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

Das 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, Beispiele „Wie machen es andere“, Fallstudien, Arbeiten mit praxiserprobten Tools und Checklisten, Präsentationen durch die Teilnehmer, Übungen mit Videoanalyse, Diskussionen, Erfahrungsaustausch.

2 + 2 Tage  
Intervall-Training

## Praxis und Arbeitstechniken des Produktmanagements

### Modul 1

1. **Warum die Bedeutung des Produktmanagements weiter zunimmt. Welche Stellung hat das PM im Unternehmen?**
  - Innovationstempo und marktgerechte Produkte als kritische Erfolgsfaktoren
  - Organisationsformen, Vor- und Nachteile
  - Anforderungen, Aufgaben, Prozesse, Kompetenzen
2. **Schlüsselfaktoren für den Erfolg neuer Produkte**
  - Ergebnisse neuester Studien
3. **Wie Sie wichtige Informationen über Markt, Kunden, Wettbewerb und Produkte beschaffen. Wie Sie rechtzeitig neue Markt- und Technologietrends, Wettbewerbs- und Umfeldbedingungen erkennen**
  - Methoden der Markt- und Wettbewerbsforschung
  - Benchmarking, Desk- und Field-Research
  - Einbinden von Vertrieb/Service als „Marktforscher“
  - Nutzung von Internet und Online-Datenbanken
  - Kundenproblem- und Trendanalysen
4. **Wie Sie Markt- und Wettbewerbsanalysen durchführen**
  - Methoden, Techniken und Tools
  - Stärken-Schwächen-Analysen, SWOT-Matching
  - Produktpotenzial-Analysen
  - Produktvergleiche
  - Bewertung von Key Buying Factors, Produktvergleiche
  - Produkt- und Marktlebenszyklus-Analysen (PLCM)
  - Verwendung von Portfoliomethoden
  - Anlegen von Applikationssammlungen
  - Marktsegment-Potenzialanalysen
  - Aufbau einer Konkurrenz-Datenbank
  - PC-gestützte Markt- und Wettbewerbsanalysen
5. **Wie Sie neue Produktideen finden. Wie Sie Anforderungsprofile für innovative Produkte erstellen. Was muss das Pflichtenheft enthalten?**
  - Innovationsworkshops
  - Produktdefinitions-Prozess, Anforderungsmanagement
  - „Stückzahlen“ für den Business-Case abschätzen
  - Aufbau, Inhalt, Checklisten, Beispiele für Anforderungsprofile und Pflichtenhefte
6. **Tipps für erfolgreiches Variantenmanagement**
7. **Wie Sie die Erfolgsaussichten neuer Produkte bewerten**
  - Qualitative Kriterien, Return on Invest-Rechnung
  - Innovationsportfolio
  - Beispiel: MSC-Praxistoolbox für Produktmanager
8. **Entwicklungszeiten verkürzen und Entwicklungskosten senken – aber wie?**
  - Marktorientierte Vorbereitung von Produktentwicklungen
  - Typische Entwicklungsfehler und deren Auswirkungen
  - Rolle des PMs im Entwicklungsprozess
9. **Visualisierung von Produkt-Roadmaps. Produktstrategien**
  - Markt-/Produkt-/Technologie-Roadmap
10. **Arbeits-, Präsentations- und Managementtechniken für Produktmanager**

### Modul 2

1. **Erfolgsberichte der Teilnehmer**
2. **Wie Sie produktbezogene Aktivitäten erfolgreich koordinieren**
  - Zusammenarbeit mit Vertrieb, Entwicklung und anderen Abteilungen
  - Abbau von Schnittstellenkonflikten
3. **Wie Sie neue Produkte in internationale Märkte einführen**
  - Strategische Aspekte
  - Markteinführungsplan, Budgetierung
  - Aktivitäten und Checklisten
4. **Instrumente des Marketing-Mix gezielt nutzen**
  - Produkt- und Programmpolitik: Systematische Programmbereinigung, „Anti-Bauchladen-Denken“
  - Preispolitik, Preisfindung und -strategien
  - Distributionspolitik
  - Kommunikationspolitik
  - Dienstleistungspolitik, Besonderheiten beim Vermarkten von Dienstleistungen
5. **Wie Sie Produkte zielgruppengerecht und wirkungsvoll darstellen und präsentieren. Wie Sie überzeugender argumentieren als Wettbewerber**
  - Erstellen einer Masterargumentation
  - Vorstellung neuer Produkte vor Vertrieb und Kunden
  - Zielgruppenbezogen überzeugen mit der Argumentationspyramide
  - Möglichkeiten der Visualisierung
  - Moderne Tools und Argumentationstechniken: EVN-Technik, Argumentegenerator, 3E-Methode, 5-Satz-Technik, Cost of Ownership
6. **Wie Sie Absatzchancen für Produkte verbessern**
  - Marketingkonzepte planen und durchsetzen
  - Marktsegmentierung und Segmentpotenzialermittlung
  - Vom Marktsegment zum schlüssigen Argument
  - Sofort-Maßnahme Produkt-Promotion-Programm
  - Kundenzufriedenheit, Kundenbindung
7. **Wie Sie die Marketing-Performance steigern**
  - Überzeugende Printmedien
  - Briefing zur Erstellung von Prospekten und technischen Dokumentationen
  - Verwendung von Nutzenbotschaften, USPs
  - Internetauftritt, Multimedia
  - Pressemitteilungen und Fachartikel
  - Tipps rund um die Messe
  - Launch-Package, Verkaufsförderung, Beispiele
8. **Wie Sie Produkt-Markt-Strategien entwickeln**
9. **Controlling-Aufgaben im Produktmanagement**
  - Product-Lifecycle-Management
10. **Wie Sie Produkte outphasen**
  - Meilensteine, Aktivitäten, Durchführung

2 Tage  
Kompakt-Training

## (\*) **Modul 3: Projektmanagement für Produktmanager**

1. **Warum Führungskompetenz der Erfolgsfaktor Nr. 1 ist**
  - Fehler, die Sie unbedingt vermeiden sollten
2. **Zehn Merkmale, die erfolgreiche Projekte gemeinsam haben**
  - Analyse der Erfolgsursachen
3. **Wie Sie Projektziele richtig definieren**
  - Markt- und Kundenbedürfnisse
  - Anforderungsprofil, Lastenheft und Pflichtenheft
  - Priorisieren von Projekten (z.B. INNOplan®)
4. **Zielgerichtete Aufgabenverteilung im Team**
  - Worauf Sie besonders achten sollten
5. **Der Projektleiter**
  - Anforderungen, Aufgaben, Kompetenzen
  - Gleichzeitiges Führen mehrerer Projekte
6. **Der erste Meilenstein zum Erfolg**
  - Projektstart und Kick-off-Meeting
7. **Welche Techniken der Projektplanung und Durchführung Sie nutzen sollten**
  - Phasen und Meilensteine
  - Beispiele: Produktentwicklung, Kundenprojekt, Softwareprojekt
  - Stage-Gate-Prozess, V-Modell
  - Agile Methoden: SCRUM
  - Ressourcenplanung, Gantt, PERT, PSP
  - Umgang mit Terminverschiebungen
8. **Was Sie auf keinen Fall vernachlässigen sollten**
  - Effiziente Kommunikation
  - Projektdokumentation und Reporting
  - Projektcontrolling
  - Risikomanagement, FMEA
9. **Wie Sie Kosten, Ressourcen und Termine realistisch einschätzen und einhalten**
  - Kosten- und Aufwandsschätzung im frühen Stadium
  - Target Costing, Target Pricing
  - Return on Invest (ROI)
  - ABC-Analyse und Wertanalyse
10. **Wie Sie sich mit der Risikoanalyse vor Überraschungen schützen**
11. **Die Psychologie des Führens**
  - Ihr persönliches Projektleiterprofil
  - Delegieren und Entlastung schaffen
  - Natürliche Autorität und Akzeptanz erzeugen
  - Durchsetzen ohne Weisungsbefugnis
12. **Wie Sie Ihre Führungspersönlichkeit weiterentwickeln**
  - Erfolgsjournal
  - Umsetzungshilfen
13. **So führen Sie Ihr Team zu Spitzenleistungen**
  - Auswahl, Zusammensetzung von Teams
  - Anwendung des Gehirnmodells (HDI)
14. **Projektdurchlaufzeiten verkürzen**
  - Wie Sie die Effizienz im Projektteam steigern
15. **Das gelungene Meeting**
  - Welche Spielregeln Sie für Projektmeetings unbedingt beherzigen sollten
  - Verbessern Sie Ihre Meetingkultur
16. **Wie Sie mit Online-Protokollen viel Zeit sparen**
17. **Wie Sie Projektmeetings professionell moderieren**
  - Erfolgsregeln der Moderation
  - Checklisten und Fragetechniken
18. **Wie Sie Ihr Team und sich selbst motivieren**
  - Umgang mit Motivatoren und Druck
19. **Wenn die Ideen fehlen:  
Kreativtechniken, die garantiert helfen**
  - Übersicht
  - Welche Kreativtechniken lassen sich wofür einsetzen
20. **Umgang mit kritischen Situationen und schwierigen Teammitgliedern**
  - So reagieren Sie als Projektleiter souverän
21. **Abschluss und Erfahrungssicherung von Projekten**
22. **Benchmarking: Von den Besten lernen**
  - Zusammenfassung der wichtigsten Erfolgsregeln

(\*) Bei Nachweis einer entsprechenden **Projektmanagement**-Ausbildung, können Sie gerne das Modul 3 durch „Tooltraining“ (Aufpreis 755,- €) oder „Konkurrenzanalyse“ (Aufpreis 650,- €) ersetzen. Bitte rufen Sie uns an, wir werden die Anmeldung dann formlos durchführen:

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, ABB, Aebi, Amphenol Tuchel, Applied Materials, Arcor, Ascom, Assa Abloy, Auerswald, Atmel, Balluff, Balzers, BAUMER, Big Dutchman, Biotronik, Blanco, Böllhoff, BOSCH, Bosch Rexroth, Brugg, Bürkert, Canon, Ceratizit, Claas, Daimler, Dell, DEGUSSA, Dentsply, Dornier, Deutz, DOKA, Dürr, EADS, Eaton, Elaxy, Emerson, Epson, Eternit, Festo, Georg Fischer, Frankotyp Postalia, Carl Freudenberg, Friadent, FRIATEC, Geberit, 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, Lenord Bauer, LEICA, LEITZ, Lenze, Leoni, Liebherr, Lumberg, Lucas-Nülle, Mage Solar, MED-EL, Metabo, Metrolux, Micro-Epsilon, MINOLTA, Morpho Cards, Multi-Contact, Murrelektronik, Oerlikon, Omicron, Pepperl+Fuchs, Philips, Phoenix Contact, Pilz, Prominent, RAFI, Rittal, Rohde & Schwarz, ROTO FRANK, SAP, Sartorius, Schott, SEW Eurodrive, SIEMENS, SMA, Solarworld, Somfy, SSI Schäfer, STIHL, Swisscom, tectis, Testo, Toshiba, Trilux, Tyco Electronics, Unilux, Vaillant, Viega, Viessmann, Vishay, Voith, Wago, WashTec, Wavetek, Web.de, Weidmüller, Westfalia Separator, Wieland, WIKA, Wincor Nixdorf, Würth, ZEISS, Zehnder u.v.m. **Seminarbeurteilungen** von Teilnehmern finden Sie unter [www.peterkairies.de/testimonials](http://www.peterkairies.de/testimonials)

2 Tage videogestütztes  
Intensiv-Training

## Modul 4: Argumentationstraining für Produktmanager

1. **Die Rolle des Produktmanagers im Kontakt mit Kunden und dem Vertrieb**
  - Know-how für erfolgreiche Kommunikation
  - Eigene Potenziale erkennen
2. **Überzeugende Argumentation**
  - Identifizieren der Key Buying Factors
  - EVN-Technik, USP/Added Value
  - Nutzenbrücke, Visualisierung, Beweis
  - 5-Satz-Technik
  - Argumente-Generator
  - 3E-Analyse
  - Aufbau von Argumentations-Charts
3. **Produkt-Präsentationen, die den Vertrieb begeistern**
  - Gliederung, Didaktik, Dramaturgie
  - Schulung von Vertriebsmitarbeitern
  - Internationales Marketing- und Sales-Meeting
  - Präsentation vor Händlern und Endkunden  
(Die Gliederungen der Präsentationen erhalten Sie als Powerpoint-Vorlage)
4. **Mit Fragetechniken Anforderungen und Bedürfnisse identifizieren**
  - Wer fragt, der führt
  - Von der Überraschungsfrage bis zur Ja-Fragen-Straße
  - Anwendung der 14-Fragen-Toolbox
5. **Interviews von Kunden und Konkurrenten**
  - Telefonleitfaden
  - 3-Stufen-Methode zum Ausfragen von Wettbewerbern
6. **Wie Sie professionelle Kundengespräche führen**
  - Verschiedene Gesprächstypen, Erwartungen der Kunden
  - Praxisgerechte Vorbereitung und Motivation
  - Psychologische Wirkungsmechanismen
  - Haltung und Stimme
  - Möglichkeiten der Gesprächseröffnung
  - Interviewphase
  - Argumentations- und Demonstrationsphase
  - Abschlusstechniken
7. **Verhalten auf der Messe**
  - Im Kundengespräch
  - Gegenüber Konkurrenten
8. **So verhalten Sie sich bei Einwänden und Reklamationen souverän**
  - Psychologie des richtigen Verhaltens
  - Wie Sie gelassen bleiben
  - 12 Techniken der Einwandentkräftung
  - Wirksame Techniken bei unfairen Angriffen
9. **Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern**
  - Kundentypen und ihr Verhalten
  - Die passende Strategie
10. **Wie Sie Ihre Wirkung gegenüber Kunden, Entscheidern und Vertrieb nachhaltig steigern**
  - Persönliches Erfolgsprogramm
  - Power-Toolbox
  - 3-2-Regel



**Zur Kernkompetenz des Produktmanagers zählt neben der souveränen Handhabung von Tools und Techniken auch der sichere und professionelle Umgang mit Kunden und dem internationalen Vertrieb, vor allem in kritischen Situationen.**

Im Argumentationstraining erkennen Sie Ihre Stärken und Verbesserungspotenziale. Sie erlernen Techniken der Verkaufsrhetorik und trainieren intensiv Ihr Verhalten. Sie verbessern Ihr Auftreten und steigern nachhaltig Ihre Kommunikationskompetenz. Sie werden künftig im Umgang mit Kunden und Vertriebsmitarbeitern souverän und noch überzeugender wirken.

Die Module 1/2, 3 und 4 sind alternativ auch einzeln buchbar.

### Veröffentlichungen des Referenten:



#### Professionelles Produktmanagement für die Investitionsgüterindustrie. Praxis und moderne Arbeitstechniken

11., neu bearbeitete und erweiterte Auflage 2017  
expert verlag, Tübingen  
ISBN 978-3-8169-3367-0



#### Moderne Führungsmethoden für Projektleiter

5., neu bearbeitete Auflage 2018  
expert verlag, Tübingen  
ISBN 978-3-8169-3200-0

ANMELDUNG



Lehrgang „Certified Product Manager“

Gesamtgebühr für 8 Trainingstage: 3.185,- Euro zzgl. MwSt.

Table with 4 columns: Modul 1 (Produktmanagement I), Modul 2 (Produktmanagement II), Modul 3 (Projektmanagement), Modul 4 (Argumentationstraining). Rows list dates for each module with checkboxes.

Weitere Termine für Modul 4 unter: www.peterkairies.de

Bitte reservieren Sie für mich im NH Heidelberg:

- 1 Einzelzimmer, 1 Doppelzimmer

Form fields for arrival and departure dates for each of the four modules.

Name

Firma

Abteilung/Funktion

Straße

PLZ, Ort

Tel.-Nr.

E-Mail

Die o.g. Teilnehmergebühren überweisen wir nach Erhalt der Rechnung.

Datum, Unterschrift



Informieren Sie mich bitte auch über:

Seminare und Tagungen:

- Tooltraining für Produktmanager, So analysieren Sie Ihre Konkurrenz, Strategisches Produktportfolio-Management, Anforderungsmanagement für Produktmanager, Business Development Management, Führen ohne Weisungsbefugnis, MSC-Jahrestagung für Produktmanager

Tools für Produktmanager:

- MSC-Praxistoolbox für Produktmanager

Änderungen vorbehalten