

Die MSC-Praxistoolbox wurde in Zusammenarbeit mit Produktmanagement-Experten namhafter Unternehmen im B-to-B konzipiert.

Bestellung

Alle Templates in Deutsch und Englisch

Neu: Version 4.0 MSC-Praxistoolbox für Produktmanager

- Die besten Praxistools und Methoden sofort nutzen
- Mehr als 120 Tools und Templates in Excel, Word und Powerpoint

Alle Tools und Templates in Deutsch und Englisch



- MSC-Praxistoolbox 4.0* 960,- € zzgl. MwSt.
- MSC-Praxistoolbox 4.0 – Zusatzlizenz** 720,- € zzgl. MwSt.
- MSC-Praxistoolbox – Upgrade auf Version 4.0*** 340,- € zzgl. MwSt.

* Firmenlizenz: Berechtigt zur Nutzung an **beliebig vielen** Arbeitsplätzen an **einem** Standort.
 ** Zusatzlizenz: Berechtigt zur Nutzung an beliebig vielen Arbeitsplätzen an jeweils einem **weiteren** Standort.
 *** Upgrade: Upgradeberechtigt sind alle Kunden mit einer gültigen MSC-Praxistoolbox-Firmenlizenz der Version 2.0 oder 3.0.

Neu: Version 4.0 MSC-Praxistoolbox für Produktmanager

- Mehr als 120 Templates
- Auf Basis von MS Office (Excel, Powerpoint, Word)
- Selbsterklärend oder mit kurzer Anleitung und Beispiel
- Sofort präsentierbar
- Glossar für wichtige Begriffe
- Für DIN A4-Ausdrucke optimiert
- Bei Bedarf einfach an unternehmensspezifische Anforderungen anpassbar
- Alle Tools in Deutsch und Englisch

Systemvoraussetzung

- Windows Vista oder höher
- Microsoft Office 2007 oder höher (Word, Excel, Powerpoint)
- Adobe Acrobat Reader 9.0 oder höher

Sie können sofort starten

Alle Tools und Templates sind fertig vorbereitet. Sie müssen sich nicht erst um Formatierungen kümmern, sondern konzentrieren sich voll und ganz auf den Inhalt. Das richtige Tool finden Sie schnell über die Prozess-Übersicht (Framework).

Folgende Firmen nutzen die MSC-Praxistoolbox (Auszug):

Adolf Würth GmbH & Co. KG, Aebi Schmidt Deutschland GmbH, Automotive Lighting Reutlingen GmbH, Basler AG, Baumer GmbH, Beko Technologies GmbH, Bizerba GmbH & Co. KG, Bomag GmbH, Bosch Rexroth AG, Carl Zeiss AG, Dehn+Söhne GmbH + Co.KG., Delo Industrie Klebstoffe GmbH & Co. KGaA, Dorma GmbH + Co. KG, Efen GmbH, Ensinger GmbH, Eternit GmbH, Felss Systems GmbH, Getinge Vertrieb und Service GmbH, Grimme Landmaschinenfabrik GmbH & Co. KG, Grothe GmbH, Hager Electro GmbH & Co. KG, Heitec AG, Herbert Waldmann GmbH & Co. KG, heroyal-Johann Henkenjohann GmbH & Co. KG, Hettich FurnTech GmbH & Co. KG, Insta Elektro GmbH, Johannes Hübner GmbH, Jumo GmbH & Co. KG, Jungheinrich Landsberg AG & Co. KG, KBA-Metronic GmbH, Leutron GmbH, Liebherr Components AG, Lindner AG, Mann+Hummel GmbH, Meiko Maschinenbau GmbH & Co. KG, MTS Sensor Technologie GmbH & Co. KG, Narda Safety Test Solutions GmbH, Nivius GmbH, Palfinger Europe GmbH, Pari GmbH, Pfisterer Kontaktsysteme GmbH, Qiagen Lake Constance GmbH, Reintjes GmbH, Repower Systems SE, S+P Samson GmbH, SEW-Eurodrive GmbH & Co. KG, Siemens Schweiz AG, SIG International Service GmbH, Takata-Petri AG, Techem Energy Services GmbH, tectis GmbH, Trumpf Laser- und Systemtechnik GmbH, U.I. Lapp GmbH, Union Knopf GmbH, Viega GmbH & Co. KG, Viessmann Deutschland GmbH, Wolf GmbH, Woodward Kempen GmbH, Zehnder Comfosystems Cesovent AG, Ziehl-Abegg AG ...

Bitte informieren Sie mich über:

Tools:

- INNOplan®
Produktideen bewerten und priorisieren

Seminare:

- Tooltraining für Produktmanager inkl. MSC-Praxistoolbox
- „Praxis und Arbeitstechniken des Produktmanagements“
- „Certified Product Manager“
- „Argumentationstraining für Produktmanager“
- „Moderne Führungsmethoden für Projektleiter“
- „Führen ohne Weisungsbefugnis“
Trainer: Joachim Schäfer
- „So analysieren Sie Ihre Konkurrenz“
- „Strategisches Produktportfolio-Management“

Firma

Name

Abteilung

Straße

PLZ, Ort

Land

Telefon

Fax

E-Mail

Datum

Firmenstempel/Unterschrift



Professionelle Praxistools für effizientes Produktmanagement

Wer auf dynamischen Märkten überleben will, braucht innovative und vor allem erfolgreiche Produkte. Mit steigendem Kostendruck, Internationalisierung, wachsender Anzahl von Produkten und Varianten sowie zunehmender Produktkomplexität wachsen auch die Anforderungen an ein professionelles Produktmanagement. Klarheit über Aufgaben und Prozesse sowie strukturierte Vorgehensweisen und Methodenkompetenz sind entscheidende Erfolgsfaktoren.

Die MSC-Praxistoolbox für Produktmanager beinhaltet die besten Methoden und Praxistools für Produktmanager. Mit mehr als 120 Tools und Templates in Excel, Word und Powerpoint, steht Ihnen für praktisch jede anspruchsvolle Aufgabe im Strategieprozess, zur Markt-



und Wettbewerbsanalyse sowie im Product Life Cycle und zur persönlichen Selbstorganisation und Weiterentwicklung das richtige Tool zur Verfügung.

Sie lernen aktuelle Best Practice-Tools gezielt einzusetzen. Sie sparen Zeit durch strukturiertes Vorgehen. Fundierte Vorgaben führen zu überzeugendem Auftreten und schnelleren Entscheidungen. Die aufeinander abgestimmten Tools garantieren ein einheitliches professionelles Erscheinungsbild.

So einfach geht's:

1. Tool auswählen und anklicken
2. Ggf. Beispiel anschauen
3. Der Methoden-Hilfe folgen

Analysieren. Auswerten. Überzeugend präsentieren.

Die besten Praxistools für Produktmanager

- ✓ Sofort nutzbare Methodenkompetenz
- ✓ Zeit sparen durch strukturiertes und kompetentes Vorgehen
- ✓ Produkt-, Markt- und Wettbewerberwissen beeindruckend präsentieren
- ✓ Überzeugen durch einheitliche Tools und professionelles Auftreten



MSC-Praxistoolbox – das Profi-Werkzeug für Produktmanager

Mit einem Klick zum gewünschten Tool



Aufgaben + Profil	Produktstrategie	Produkt- / Marktanalyse	Produktcontrolling	Produktideen	Produktdefinition	Produktentwicklung	Strategie + Planung	Marketing + Kommunikation	Produktpflege	Outphasing
Hauptaufgaben des PMs [doc]	Blue Ocean Strategie / ERSK-Quadrat [ppt] [xls] [ppt] [xls]	Feature-Spiegel [doc] [xls] [doc] [xls]	ABC-Produkt-Analyse [xls] [xls]	635-Methode [doc]	Anforderungsprofil (LH) [doc] [ppt] [xls]	Arbeitspaket-Beschreibung [xls]	Betatest-Masterplan [xls]	Messeverkaufsgespräch [doc]	FAQ-Liste [xls]	Outphasing-Aktivitäten [doc]
Kompetenzprofil PM [doc]	Blue Ocean Strategie / Nutzenkurve [ppt] [xls] [ppt] [xls]	Feature-Spiegel mit Bewertung [xls] [xls]	Controlling-Aufgaben im PM [doc]	Ideenfindungsworkshop [doc]	Business Case [doc] [ppt]	FMEA [xls] [xls]	Gantt-Diagramm Markteinführung [xls]	Presseinformation [doc]	Kundenproblem-Analyse [doc]	Produkt-Abkündigungs-mitteilung [doc]
Stellenbeschreibung PM [doc]	Markt-Produkt-Technologie-Roadmap [ppt] [xls] [ppt] [xls]	Feature-Spiegel mit Gewichtung + Bewertung [xls] [xls]	Lost-Order-Analyse [doc]	Morphologischer Kasten [doc] [xls] [doc] [xls]	Lead User-Methode [xls]	Projekte: Erfolgsfaktoren [doc] [ppt] [xls]	Maßnahmenplanung in Monaten [xls]	Pressemitteilungen: Übersicht [xls]	Produkt-Änderungs-mitteilung [doc]	
Selbstorganisation + Weiterentwicklung	Produkt-Roadmap [doc] [ppt] [xls] [doc] [ppt] [xls]	Leistungsdatenmatrix [doc] [xls] [doc] [xls]	Win-Order-Analyse [doc]	Produktideen-Schnellbewertung [xls] [xls]	QFD-Methode [xls]	Projektliste mit Status [xls]	Maßnahmenplanung in Wochen [xls]	Produktbroschüre: Inhalte [doc]	Stärken-Schwächen-Analyse [doc] [ppt] [doc] [ppt]	
10 Tipps für erfolgreiche PMs [doc]	Produktstrategie [doc] [ppt]	Marktanalyse: produktbezogen [doc]		Produktanforderungen	Zuschlagskalkulation [xls]	Risikomanagement-Journal [xls]	Maßnahmenplanung-Kurzversion [doc] [ppt] [xls]	Produktkommunikations-konzept [doc] [ppt]		
Fortlaufendes Protokoll [xls]	Produktstrategien bewerten [xls] [xls]	Marktsegmentierungs-Kriterien [doc]		Anforderungen erfassen [xls] [xls]		Stakeholder-Analyse [xls]	Produkt-Launch-Package [doc]	Produkt-Launch-Package [doc]		
Meetings effizient durchführen [doc]	Portfolioanalyse	Marktsegment-Potenzialanalyse [doc] [ppt] [xls] [doc] [ppt] [xls]		Produktanforderungen bewerten [xls] [xls]		Technische Lösungen bewerten [xls]	Prospektanalyse [doc] [ppt]	Prospekterstellung: Briefing [doc] [ppt]		
Meetings moderieren [doc]	Marktanteil-Marktwachstum-Portfolio [xls]	SWOT-Analyse [ppt] [xls]		Telefonleitfaden Nutzerbefragung [doc]			Positionierung + Argumentation			
Motivations-Tipps [doc]	Marktattraktivität-Wettbewerbsstärke-Portfolio [xls]	Wettbewerberanalyse					Argumentengenerator [doc] [ppt] [doc] [ppt]	Schulungen		
Telefongespräche vorbereiten [doc]	Marktattraktivität-Wettbewerbsstärke-Portfolio über Jahre [xls]	Five Forces [ppt] [xls] [ppt] [xls]					Einwandentkräftigung 3E-Analyse [doc] [ppt] [doc] [ppt] [xls]	Produkt Sales Story: 5-Satz-Technik [doc] [ppt] [doc] [ppt]		
Zeitmanagementprofil [doc]		Wettbewerber-Dienstleistungs-Matrix [doc]					Nutzenargumentations-technik EVN [doc] [ppt] [doc] [ppt]	Produktschulung für Händler [ppt] [doc]		
		Wettbewerber-Produkte-Matrix [doc]					Produktpositionierung [xls] [xls]	Produktschulung für Vertriebsmitarbeiter [ppt] [doc]		
		Wettbewerbersteckbriefe [xls]								
		Umfeldanalyse								
		Strategische Umfeld-Trends [ppt] [ppt]								

Verbessern Sie Ihre eigene Performance

Entwickeln Sie Strategien, die wirklich greifen

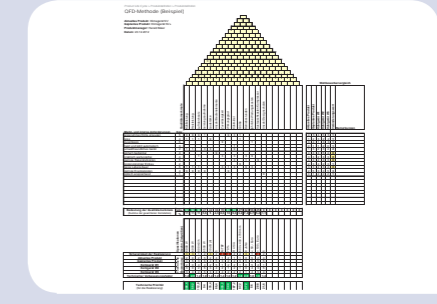
Präsentieren Sie nachvollziehbare Entscheidungsvorlagen, die überzeugen

Definieren Sie internationale Produkte, die zu Bestsellern werden

Begeistern Sie Ihren Vertrieb von neuen Produkten

Koordinieren Sie Markteinführungs- und Outphasing-Aktivitäten effizient

Benchmarking
Feature-Spiegel mit Bewertung. USPs überzeugend kommunizieren.



QFD-Methode
Kundenanforderungen in prüfbare Qualitätsmerkmale übersetzen, Schritt für Schritt verstehen und live im Meeting anwenden.

Stärken-Schwächen-Analysen
Key Buying Factors erkennen und Schwächen von Konkurrenten aufdecken.

Präsentieren Sie souverän Methodenkompetenz

Für fast alle Aufgaben – ob operative, projektbezogene oder strategische – stehen Ihnen passende Tools zur Verfügung. Übergeordnete Themen: Erfolgsfaktoren, Strategie, Analyse, Phasen im Product Life Cycle.

Einfach bedienbar

Alle Tools basieren auf Excel, Word und Powerpoint, sind selbsterklärend bzw. mit einer kurzen Schritt-für-Schritt-Anleitung einfach erläutert. Beispiele veranschaulichen die Vorgehensweise.

Excel Diagramme in Powerpoint exportieren

In Excel erstellte Produkt Portfoliodiagramme können Sie „per Klick“ direkt in PowerPoint exportieren, dort weiter bearbeiten und in Präsentationen einbinden.

Effizient und zielführend – auch im Team

Moderieren Sie strukturiert Team-besprechungen. Halten Sie die besprochenen Schritte im „Online-Protokoll“ fest. Zeigen Sie Auswirkungen und Ergebnisse auf. Alle Templates sind für DIN A4 Ausdrucke optimiert.

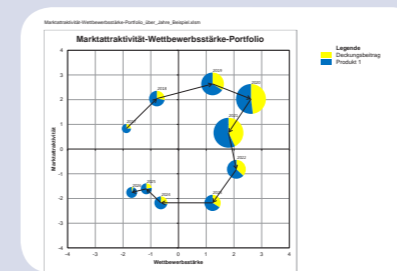
Ergebnisse schnell visualisieren – Live im Meeting

Die Templates generieren automatisch aussagekräftige Diagramme und Schaubilder. So sparen Sie nicht nur Zeit, sondern können z. B. Produktportfolioanalysen im Meeting erzeugen und am Bildschirm oder mit dem Beamer live präsentieren.

Einheitlicher PM-Auftritt

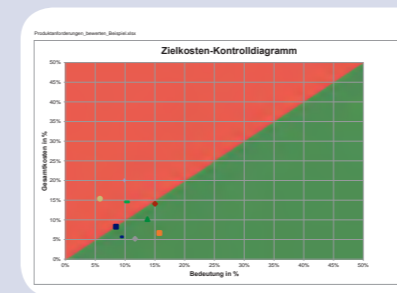
Aufeinander abgestimmte Tools garantieren ein einheitliches professionelles Erscheinungsbild des Produktmanagements.

Eigenes Kompetenzprofil
Stärken und Schwächen identifizieren. Weiterentwicklungsprogramm starten.



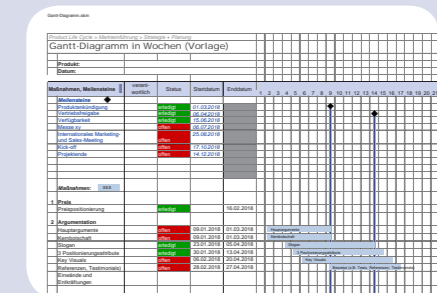
Produkt-Portfolio-Analysen
In Excel automatisiert erstellen lassen. Charts mit Powerpoint sofort präsentieren.

Business Case
Nachvollziehbare Entscheidungsvorlagen präsentieren.



Internationale Produktanforderungen priorisieren

Produktschulung für Vertriebsmitarbeiter
Vertriebsmitarbeiter mit den treffenden Themen überzeugen und begeistern.



Gantt-Diagramm zur Markteinführung
Jew. Datum eintragen. Balkendiagramme werden automatisch erzeugt. So behalten Sie den Überblick über alle Aktivitäten.

