



Einfach online unter www.peterkairies.de oder per Fax an: +49 (0) 7261 5876



NEU
Version 5.0

Management Seminar Center
Training und Tools für Ihren Erfolg



BESTELLUNG

Alle Templates
in Deutsch
und Englisch

- MSC-Praxistoolbox 5.0* Firmenlizenz (beliebig viele Nutzer)* 960,- € zzgl. MwSt.
- MSC-Praxistoolbox 5.0 – Zusatzlizenz weitere Standorte** 720,- € zzgl. MwSt.
- MSC-Praxistoolbox – Upgrade auf Version 5.0*** 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 3.0 oder 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

Entscheidungen brauchen
eine stabile Grundlage



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



NEU
Mouseover-Funktion
zur schnellen Orientierung:
Was wofür?

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 Präsentationen führen zu überzeugendem Auftreten und schnelleren Entscheidungen. Die aufeinander abgestimmten Tools garantieren ein einheitliches professionelles Erscheinungsbild.

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

So einfach geht's

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

Analysieren. Auswerten. Überzeugend präsentieren.

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

Neu: Version 5.0 MSC-Praxistoolbox für Produktmanager

- Mehr als 120 Templates
- Erweiterung mit neuen Tools und Verbesserung der Version 4.0
- 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 8 oder höher
- Microsoft Office 2010 oder höher (Word, Excel, Powerpoint)
- Adobe Acrobat Reader DC 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).
Die Mouse over Funktion zeigt Ihnen an, welches Tool Sie wofür verwenden können.

Tool-Beispiele und Video unter www.peterkairies.de/Tools



Folgende Firmen nutzen die MSC-Praxistoolbox (Auszug):

Adolf Würth GmbH & Co. KG, Aebi Schmidt Deutschland GmbH, Automotive Lighting Reutlingen GmbH, BALLUFF 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, DURAG GmbH, 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, HakaGerodur AG, Heitec AG, Herbert Waldmann GmbH & Co. KG, heroal-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, Kardex Germany GmbH, KBA-Metronic GmbH, LEUCO Ledermann GmbH & Co. KG, Leutron GmbH, Leuze electronic GmbH + Co. KG, Liebherr Components AG, Lindner AG, Mann+Hummel GmbH, Meibes System-Technik GmbH, Meiko Maschinenbau GmbH & Co. KG, MTS Sensor Technologie GmbH & Co. KG, Narda Safety Test Solutions GmbH, Nivius GmbH, Oskar Lehmann GmbH & Co. KG, 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, TADANO FAUN GmbH, Techem Energy Services GmbH, tectis GmbH, Trumpf Laser- und Systemtechnik GmbH, U.I. Lapp GmbH, Union Knopf GmbH, Vaccubrand GmbH & Co. KG, Viega GmbH & Co. KG, Viessmann Deutschland GmbH, Wolf GmbH, Woodward Kempen GmbH, Zehnder Comfosystems Cesovent AG, Ziehl-Abegg AG ...

Bitte informieren Sie mich über:

- Seminare**
- Tooltraining für Produktmanager inkl. komplette MSC-Praxistoolbox (D+E)**
 - Praxis und Arbeitstechniken des Produktmanagements
 - So funktioniert professionelles Produktmanagement
 - Certified Product Manager
 - Argumentationstraining für Produktmanager
 - Moderne Führungsmethoden für Projektleiter
 - So analysieren Sie Ihre Konkurrenz
 - Strategisches Produktportfolio-Management
 - MSC Jahrestagung für Produktmanager
 - Produktmanagement-Excellence
 - Effizientes Anforderungsmanagement für Produktmanager
 - Praxis und Methoden des New Business Development Managements
 - BWL-Praxiswissen für Produktmanager

Firma _____

Name _____

Abteilung _____

Straße _____

PLZ, Ort _____

Land _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

Datum _____ Firmenstempel/Unterschrift _____

MSC-PRAXISTOOLBOX FÜR PROFESSIONELLES PRODUKTMANAGEMENT

Erfolgsfaktoren

Strategie

Analyse

Product Life Cycle

Mit einem Klick zum gewünschten Tool

Erfolgsfaktoren im Produktmanagement

Portfolio- + Produktstrategie

Markt + Wettbewerb

Erfolgs-kontrolle

Produkt-ideen

Produkt-definition

Produkt-entwicklung

Markt-einführung

Produkt-pflege

Out-phasing

Aufgaben + Profil
 Hauptaufgaben des PMs [docx]
 Kompetenzprofil PM [docx]
 Stellenbeschreibung PM [docx]

Selbstorganisation + Weiterentwicklung
 5-Value-Check Maßnahmen priorisieren [xlsx] [xlsx]
 10 Tipps für erfolgreiche PMs [docx]
 Fortlaufendes Protokoll [xism]
 Meetings effizient durchführen [docx]
 Meetings moderieren [docx]
 Motivations-Tipps [docx]
 Telefongespräche vorbereiten [docx]
 Zeitmanagementprofil [docx]

Produktstrategie
 Blue Ocean Strategie / ERSK-Quadrat [pptx] [xlsx] [pptx] [xlsx]
 Blue Ocean Strategie / Nutzenkurve [pptx] [xlsx] [pptx] [xlsx]
 Markt-Produkt-Technologie-Roadmap [pptx] [xlsx] [pptx] [xlsx]
 Produkt-Roadmap [docx] [pptx] [xlsx] [docx] [pptx] [xlsx]
 Produktstrategie [docx] [pptx]
 Produktstrategien bewerten [xlsx] [xlsx]

Portfolioanalyse
 Marktanteil-Marktwachstum-Portfolio [xism] [xism]
 Marktattraktivität-Wettbewerbsstärke-Portfolio [xism] [xism]
 Marktattraktivität-Wettbewerbsstärke-Portfolio über Jahre [xism] [xism]

Umfeldanalyse
 Strategische Umfeld-Trends Regionen / Länder [pptx] [pptx]
 Strategische Umfeld-Trends Produkte [pptx] [pptx]

Produkt- / Marktanalyse
 Feature-Spiegel [docx] [xlsx] [docx] [xlsx]
 Feature-Spiegel mit Bewertung [xlsx] [xlsx]
 Feature-Spiegel mit Gewichtung + Bewertung [xism] [xism]
 Leistungsdatenmatrix [docx] [xlsx] [docx] [xlsx]
 Marktanalyse: produktbezogen [docx] [pptx]
 Marktsegmentierungs-Kriterien [docx]
 Marktsegment-Potenzialanalyse [docx] [pptx] [xlsx] [docx] [pptx] [xlsx]
 SWOT-Analyse [pptx] [xlsx]

Wettbewerberanalyse
 Five Forces [pptx] [xlsx] [pptx] [xlsx]
 Wettbewerberanalyse: Eigene Professionalität [xlsx]

Wettbewerber-Dienstleistungen-Matrix [docx]
 Wettbewerber-Produkte-Matrix [docx]
 Wettbewerbersteckbriefe [xlsx]

Produktcontrolling
 ABC-Produkt-Analyse [xlsx] [xlsx]
 Controlling-Aufgaben im PM [docx]
 Lost-Order-Analyse [docx]
 Win-Order-Analyse [docx]

Produktideen
 635-Methode [docx]
 Ideenfindungsworkshop [docx]
 Morphologischer Kasten [docx] [xlsx] [docx] [xlsx]

Priorisierung
 Produktideen-Schnellbewertung [xlsx] [xlsx]
 Produktentwicklungen priorisieren [xism] [xism]

Produktanforderungen
 Anforderungen erfassen [xlsx] [xlsx]
 Produktanforderungen bewerten [xlsx] [xlsx]
 Telefonleitfaden Nutzerbefragung [docx]

Produktdefinition
 Anforderungsprofil (LH) [docx] [pptx] [xlsx]
 Business Case – Gliederung [docx] [pptx]
 Business Case – Wirtschaftlichkeitsberechnung [xism] [xism]
 Kundenbefragung (Kano) [pptx]
 Lead User-Methode [xlsx] [xlsx]
 QFD-Methode [xlsx] [xlsx]
 Zuschlagskalkulation [xlsx]

Produktentwicklung
 Arbeitspaket-Beschreibung [xlsx]
 FMEA [xlsx] [xlsx]
 Projekte: Erfolgsfaktoren [docx] [pptx] [xlsx]
 Projektliste mit Status [xlsx]
 Risikomanagement-Journal [xlsx]
 Stakeholder-Analyse [xlsx]
 Technische Lösungsalternativen bewerten [xlsx]

Strategie + Planung
 Betatest-Masterplan [xlsx]
 Gantt-Diagramm Markteinführung [xism]
 Maßnahmenplanung in Monaten [xlsx]
 Maßnahmenplanung in Wochen [xlsx]
 Markteinführungs-Strategie [docx] [pptx]

Positionierung + Argumentation
 Argumentengenerator [docx] [pptx] [docx] [pptx]
 Einwandentkräftigung 3E-Analyse [docx] [pptx] [xlsx] [docx] [pptx] [xlsx]
 Nutzenargumentationstechnik EVN [docx] [pptx] [docx] [pptx]
 Produktpositionierung [xlsx] [xlsx]

Marketing + Kommunikation
 Messeverkaufsgespräch [docx]
 Produktbooklet: Inhalte [docx]
 Produktkommunikationskonzept [docx] [pptx]
 Produkt-Launch-Package [docx]
 Prospektanalyse [docx] [pptx]
 Prospekterstellung: Briefing [docx] [pptx]

Schulungen
 Produkt Sales Story: 5-Satz-Technik [docx] [pptx] [docx] [pptx]
 Produktschulung für Händler [pptx] [docx]
 Produktschulung für Vertriebsmitarbeiter [pptx] [docx]

Produktpflege
 FAQ-Liste [xlsx]
 Kundenproblem-Analyse [docx]
 Produkt-Änderungsmittlung [docx]
 Stärken-Schwächen-Analyse [docx] [pptx] [docx] [pptx]

Outphasing
 Outphasing-Aktivitäten [docx]
 Produkt-Abkündigungsmittlung [docx]

Verbessern Sie Ihre eigene Performance

Entwickeln Sie Strategien, die wirklich greifen

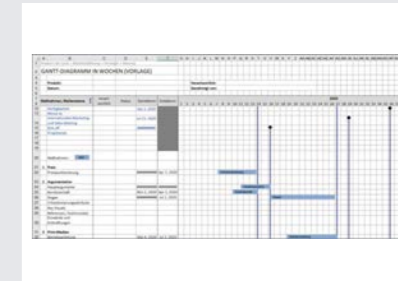
Präsentieren Sie nachvollziehbare Entscheidungsvorlagen, die überzeugen

Priorisieren Sie Entwicklungsprojekte

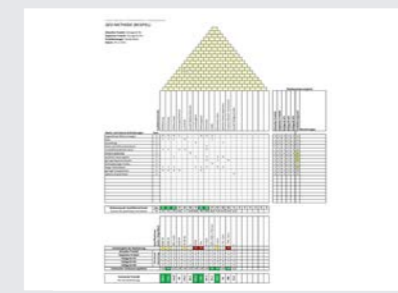
Definieren Sie internationale Produkte, die zu Bestsellern werden

Begeistern Sie Ihren Vertrieb von neuen Produkten

Koordinieren Sie Markteinführungs- und Outphasing-Aktivitäten souverän



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



QFD wird jetzt ganz einfach
 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.

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

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.

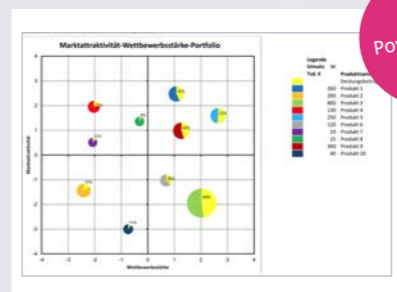
Effizient und zielführend – auch im Team
 Moderieren Sie strukturiert Teambesprechungen. Halten Sie die besprochenen Schritte im „Online-Protokoll“ fest. Zeigen Sie Auswirkungen und Ergebnisse auf. Alle Templates sind für DIN A4 Ausdrucke optimiert.

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.



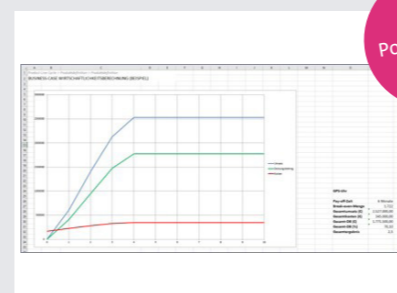
Eigenes Kompetenzprofil für Ihren persönlichen Erfolg
 Stärken und Schwächen identifizieren. Weiterentwicklungsprogramm starten.



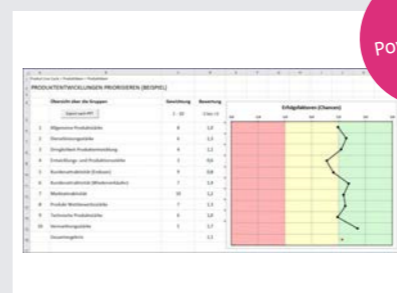
Produkt-Portfolio-Analysen
 In Excel automatisch erstellen und in PowerPoint zeichnen lassen. Charts mit Powerpoint sofort präsentieren.



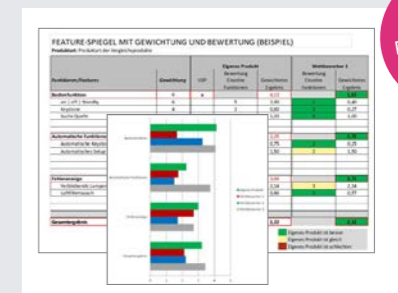
Internationale Produktanforderungen priorisieren
 Das Zielkosten-Kontrolldiagramm schafft nachvollziehbare Entscheidungsvorlagen.



Business Case
 Gliederungs- und Berechnungstool. Nachvollziehbare Entscheidungsvorlagen präsentieren.



Produktentwicklungsprojekte priorisieren
 Nachvollziehbare Entscheidungsgrundlagen zur Priorisierung von Entwicklungsvorhaben.



Benchmarking
 Feature-Spiegel mit Gewichtung und Bewertung. USPs überzeugend kommunizieren. Diagramme werden in Powerpoint automatisch gezeichnet.