

Produktmanagement

Grundlagen, Methoden und Tools für ein erfolgreiches Produktmanagement

Einschließlich Vorlagen, Checklisten
und Tools im Gesamtwert von
über 100,- Euro

Ihr Nutzen durch das Seminar

- Sie klären die notwendigen Voraussetzungen für ein funktionierendes Produktmanagement
- Sie formulieren Aufgaben, Verantwortung und Kompetenzen in Ihrem Unternehmen
- Sie verbessern durch klare Schnittstellen die Zusammenarbeit
- Sie erkennen, wie Sie sich vom „Mädchen für alles“ zu einem aktiven und erfolgreichen Produktmanager entwickeln können
- Sie haben das notwendige Basiswissen über Produktmanagement
- Sie nutzen professionelle Analyse- und Darstellungsmethoden
- Sie erarbeiten Produktstrategien und setzen diese optimal um

Seminarziel

Produktmanagement wird seit vielen Jahren in unterschiedlichen Branchen praktiziert. Doch was ist Produktmanagement? Auf diese Frage bekommt man meist nur eine unbefriedigende Antwort.

Gerade weil die Funktion Produktmanager*in in der Mehrzahl der Unternehmen nicht klar definiert ist, kommen sich die Mitarbeiter*innen im Produktmanagement als „Mädchen für alles“ vor. Die Folge: Die sogenannten Produktmanager*innen versinken in der operativen Alltagsarbeit und vernachlässigen die notwendigen strategischen Aufgaben, die auch von ihnen erwartet werden und die für den Produkt- und Unternehmenserfolg unbedingt notwendig sind.

Im Seminar werden Methoden zur optimalen Zusammenarbeit vermittelt und der Einsatz praxiserprobter Methoden und Tools an Beispielen trainiert.

Ihr Referent

Dipl.-Ing. Bernhard Frese, Experte für Produktmanagement
Langjährige internationale Erfahrung als Führungskraft in Marketing und Vertrieb, erfolgreicher Berater, Referent und Trainer mit mehr als 500 Seminar- und Workshop Teilnehmern jährlich.

Teilnehmerstimmen

Produktmanagement Online-Seminar:

“Hallo Herr Frese, vielen Dank nochmals für das angenehm geführte Seminar!

Selten war ich so motiviert wieder an die Arbeit zu gehen,
um das Gelernte im Haus umzusetzen 😊”

MB connect line GmbH Fernwartungssysteme, Product Owner



Online

25. / 26. Januar 2021

15. / 16. März 2021

26. / 27. April 2021

28. /29. Juni 2021

Zielgruppen

- Marketing- und Vertriebsleitung
- Leitung Produktmanagement
- Produktmanager/-innen, Junior Produktmanager/-innen
- Mitarbeiter/-innen aus Marketing, Vertrieb und Produktentwicklung
- Personen, die die Einführung des Produktmanagements im Unternehmen mitgestalten
- Sowie alle, die sich in die Aufgaben des Produktmanagements einarbeiten

Mehr Teilnehmerstimmen
unter QR-Code



<https://kurzelinks.de/v070>

Grundlagen Produktmanagement

Seminarinhalt

1. Tag 09:00 Uhr bis ca. 17:00 Uhr
 2. Tag 09:00 Uhr bis ca. 17:00 Uhr

Begrüßung, Überblick, Einordnung

- Die Herausforderungen an das Produktmanagement der Zukunft
- Produktmanagement für das eigene Unternehmen klar definieren

Das Produktmanagement als Erfolgstreiber in einer modernen Organisation

- Die Schlüsselrolle des Produktmanagements Was Produktmanager/-innen leisten müssen
- Produktmanagement als Schnittstellenmanagement aller Unternehmensbereiche
- Organisatorische Gestaltung und Eingliederung des Produktmanagements

Notwendige Voraussetzungen für erfolgreiches Produktmanagement

- Die Hauptaufgaben des Produktmanagers
- Die persönlichen Eigenschaften des Produktmanagers
- Die „Tagesgeschäft“-Fälle und wie Sie ihr entkommen können

Methoden und Arbeitstechniken für Produktmanager

- Die Schlüsselrolle des Produktmanagements im Unternehmen
- Was Produktmanager leisten müssen
- Produktmanagement als Schnittstellenmanagement aller Unternehmensbereiche
- Organisatorische Gestaltung und Eingliederung des Produktmanagements

Die Bestimmung strategischer Produkt- und Marktziele

- Strategische Marketingplanung für Produktmanager
- Formulierung und Vermittlung von Produkt- und Marktzielen nach der SMART-Methode
- Verbesserung der Zusammenarbeit durch klar vereinbarte Produkt- und Marktziele

Notwendige Techniken zur Analyse und Darstellung von Markt- und Produktinformationen

- Wettbewerbsanalyse
- SWOT-Analyse
- Portfolio-Analyse
- Kundenzufriedenheitsanalyse
- Produktlebenszyklusanalyse

Von der Kundenproblemanalyse zum erfolgreichen Produkt

- Entwicklung von wettbewerbsfähigen Produkten und Dienstleistungen
- Erweiterung des Produktangebots durch Zusatzangebote
- Einsatz der „Stage Gate“ Methode zur konsequenten Entwicklung und Umsetzung von Innovationen

Der Produkt-Marketing-Mix

- Definition und Bewertung von Zielmärkten und Zielgruppen
- Präzise Formulierung von Produktnutzen und Kundenvorteilen
- Nutzen- und Mehrwertargumentation für Werbung und Verkauf
- Optimales Briefing der Werbung
- PR Arbeit für Produktmanager

Die Umsetzung systematisch planen

- Produkt-Marketing Pläne einsetzen
- Die Gestaltung der Markteinführung
- Zusammenarbeit mit Werbung , Vertrieb und Verkaufsförderung
- Wie Sie dem Vertrieb das „Verkaufen“ leichter machen

Zusammenfassung und Ausblick

- Feedback und Erfahrungsaustausch

Anmeldung

Staffelpreis

Bitte ausfüllen und faxen an Fax-Nr. **05691-912891**, oder einscannen und per E-Mail an **kontakt@BernhardFrese.de**

Teilnahmegebühr:

€ 980,- zzgl. MwSt. für den 1. Teilnehmer, € 930,- zzgl. MwSt. für den 2. und jeden weiteren Teilnehmer des gleichen Unternehmens. In der Gebühr enthalten sind die digitale Dokumentation zum Seminar sowie ein Seminarprotokoll der Arbeitsergebnisse. In der Seminar Cloud werden Praxis-Tools und Checklisten zur Verfügung gestellt.

Teilnahmebedingungen / Rücktrittsgarantie

Die Anmeldungen werden nach Eingangsdatum berücksichtigt. Mit der Anmeldebestätigung erhalten Sie die Rechnung. Stornierungen bis 6 Wochen vor Veranstaltungsbeginn sind kostenfrei. Bei späteren Stornierungen kann ein Ersatzteilnehmer benannt werden. Bei Stornierungen bis 10 Tage vor Veranstaltungsbeginn werden 50% der Teilnahmegebühr berechnet, bei späteren Stornierungen, bei Nichtteilnahme oder zeitweisem Teilnehmen wird die volle Teilnahmegebühr berechnet. Veranstalter und Trainer dürfen den Teilnehmer bis auf Widerruf in ihren Medien als Referenz nennen. Trainer, Inhalt und Ablauf des Seminars können unter Wahrung des Gesamtcharakters der Veranstaltung geändert werden. Absagen aus wichtigem Grund (insbesondere Erkrankung des Trainers und bei zu geringer Teilnehmerzahl) behält sich der Veranstalter gegen volle Rückerstattung der Teilnahmegebühr vor, wobei dem Teilnehmer/Auftraggeber keinerlei weitergehende Schadensansprüche entstehen. Der Veranstalter, dessen Mitarbeiter und dessen Unterauftragnehmer haften gegenüber dem Teilnehmer/Auftraggeber nur für vorsätzliches grob fahrlässiges Verhalten.

Datenschutz

Ihre Daten werden für die Bearbeitung Ihrer Anmeldung verwendet. Weiterhin werden sie für Zwecke der Werbung für unsere Leistungen verwendet. Bei Angabe Ihrer E-Mail Adresse (freiwillig) erhalten Sie diese Informationen auch per E-Mail. Wenn Sie mit der Zusendung von Informationen zu unseren Leistungen nicht einverstanden sind, widersprechen Sie bitte per E-Mail an kontakt@BernhardFrese.de, oder streichen Sie den entsprechenden Teil dieser Datenschutzhinweise.

Kontakt

Bernhard Frese
 Info-Telefon: 0178-2774268

2-Tage Online Praxis-Seminar: Produktmanagement

- 25. / 26. Januar 2021
- 15. / 16. März 2021
- 26. / 27. April 2021
- 28. / 29. Juni 2021

Auch als Inhouse-Seminar buchbar!

(Bitte je anzumeldende Person eine Anmeldung benutzen!)

Vorname	Nachname
Position	Abteilung
Telefon	Telefax
E-Mail	
Firma	
Straße, Nr., PLZ, Ort	
Datum	Unterschrift (anmeldende Person)