

1052 Produktmanagement – Entscheidungsgrundlagen und Werkzeuge für Produktmanager

Erfolgreiche Produkte sind das Ergebnis konsequenter Planungs-, Entscheidungs- und Umsetzungsprozesse. Der Produktmanager oder die Produktmanagerin sind die zentralen Ansprechpartner, wenn es darum geht, Erfolg versprechende Produkte zu identifizieren und über den gesamten Lebenszyklus profitabel zu entwickeln.

Produktmanagement stellt sicher, die richtigen Produkte zur rechten Zeit, mit der gewünschten Qualität und dem veranschlagten Budget zu entwickeln, einzuführen und zu pflegen.

Lernen Sie in dem Seminar Produktmanagement Wege kennen, überzeugende Kundennutzen zu erarbeiten und erfolgreich zu kommunizieren sowie wirksam Produkt-Marketingpläne zu erarbeiten und erfolgreich umzusetzen.

Das Seminar vermittelt die Grundlagen zur Bewältigung der fünf Hauptaufgaben im Produktmanagement:

- Produktentwicklung
- Markteinführung
- Produktbetreuung- und -pflege
- Marktbeobachtung
- Produkt-Controlling

Im Seminar haben Sie Gelegenheit, Aufgabenstellungen aus Ihrer Praxis zu diskutieren und gemeinsam mit dem Trainer und den anderen Teilnehmern erste Lösungsansätze zu erarbeiten

Teilnehmerkreis:

Produktmanager, Marketingmanager, Marketingleiter, Marketingassistenten, Junior-Produktmanager, Produktmanagement-Assistenten, Geschäftsführer, Geschäftsbereichsleiter und Führungskräfte aus anderen Verantwortungsbereichen, die die Einführung des Produktmanagements mitgestalten
Führungskräfte und Mitarbeiter mit Schnittstellen zu Produktmanagement, Marketing und Vertrieb
Das Seminar ist insbesondere auch für Quereinsteiger mit z. B. technischem Hintergrund geeignet.

Termine:

21.06. - 22.06.2010 Düsseldorf/Kaarst
29.11. - 30.11.2010 Düsseldorf/Kaarst

Zeitplan:

1. Tag: 10.00 Uhr – 18.00 Uhr
2. Tag: 09.00 Uhr – 17.00 Uhr

Tagungshotel:

Düsseldorf/Kaarst

Hotel- und Anreisebeschreibung erhalten Sie zusammen mit Ihren Anmeldeunterlagen, ein Zimmerkontingent steht für Sie zur Verfügung.

Teilnahmegebühr:

€ 1.490,- inkl. Tagungsunterlagen, Mittagessen und Erfrischungen zzgl. MwSt.

Inhalte:

- Trends und Entwicklungen im Produktmanagement
- Klare Bestimmung der Rolle und Verantwortlichkeiten des Produktmanagers
- Aufgaben und Stellenbeschreibung, Anforderungsprofil eines Produktmanagers
- Organisatorische Eingliederung/ Schnittstellenmanagement
- Bewährte Prozessschritte und Methoden zur Entwicklung und Umsetzung einer Produktstrategie
- Erfolgsfaktoren im Produktmarketing
- Marktbeobachtung und Produktbetreuung
- Produktanalysetechniken
- Produktstrategieentwicklung
- Produkterfolgsrechnung und Umsetzung
- Produktinnovation und Markteinführung
- Effektive Produkt-Marketing-Pläne erarbeiten und umsetzen

Zielsetzung des Seminars:

Sie lernen die wichtigsten Erfolgsfaktoren und Aufgaben, bewährte Arbeitsmethoden und Arbeitstechniken sowie die wesentlichen Schritte erfolgreichen Produktmanagements kennen. Sie erhalten praxiserprobte Hinweise und Anregungen für die effektive Gestaltung der Produktmanagementprozesse.

Ihr Nutzen:

- Produktmanagement verstehen und umsetzen
- Überzeugenden Kundennutzen erarbeiten und erfolgreich kommunizieren
- Effektive Produkt-Marketing-Pläne erarbeiten
- Fallstudien – aus der Praxis lernen

Methodik:

Im Seminar findet ein situationsbezogener aktivierender Methoden-Mix Anwendung: strukturierter Dialog, Erfahrungsaustausch, Moderation, Kurzvorträge, Übungen und Selbsttests, Checklisten, Fallstudien.

Praxistransfer:

Der Einsatz aktiver Lehrmethoden, die intensive Nutzung der Seminarzeiten, die ausführlichen Seminarunterlagen und nicht zuletzt die Teilnehmer-Hotline bis 12 Wochen nach dem Seminar gewährleisten den Transfer und unterstützen die Teilnehmer bei der Umsetzung in die Praxis.

Seminarunterlagen:

Die Teilnehmer erhalten ausführliche Seminarunterlagen mit allen Charts und Checklisten sowie das »Handbuch Marketingpraxis« von Mirko Düssel.

Ihr Experte:

Mirko Düssel

Inhouse-Seminar

Noch individueller: Dieses Programm führen wir für Sie auch als **firmeninternes Seminar** an einem Ort Ihrer Wahl durch.

Coaching

Aus Chancen Erfolge machen: Dieses Programm können Sie auch als **Einzel- oder Kleingruppen-Coaching** buchen.