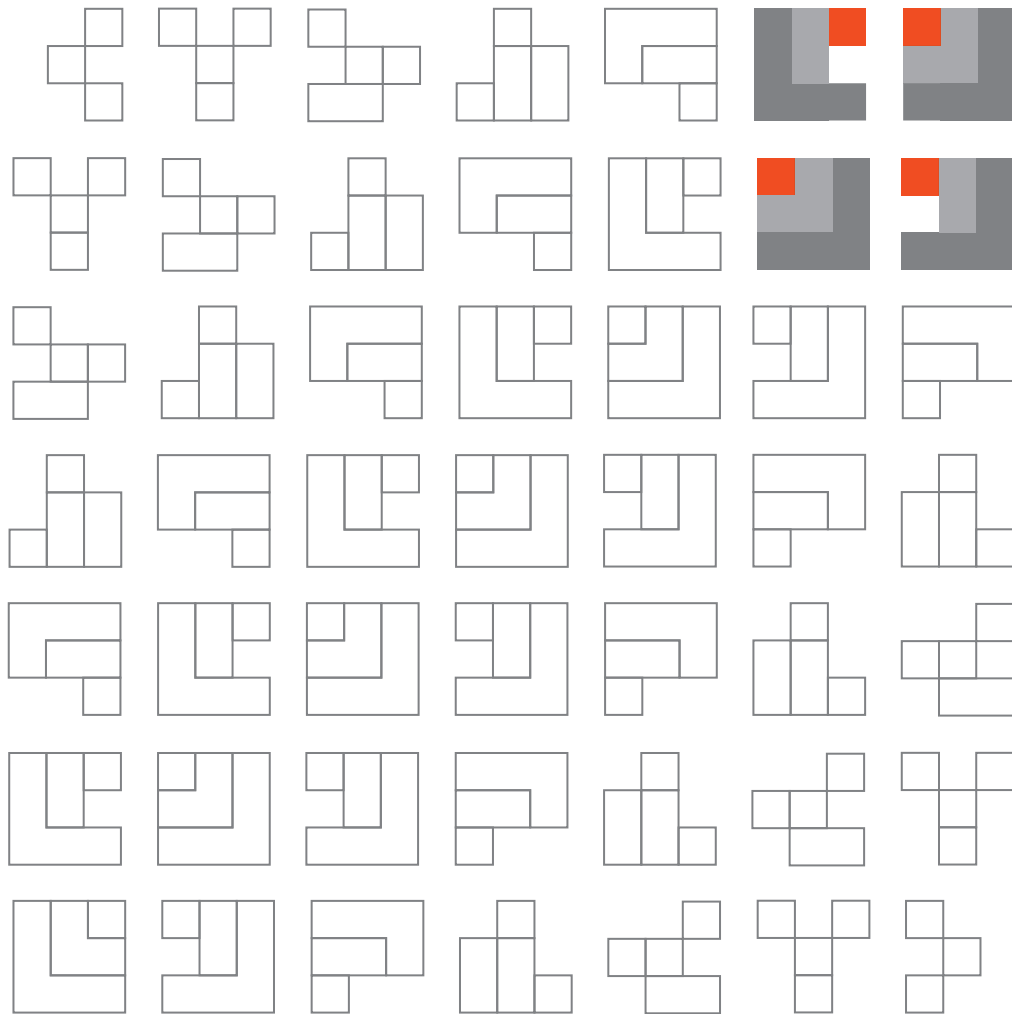




**RKW
BW**



Der Produktmanager

Ein RKW-Lehrgang

Zum Inhalt

Mit Produktmanagement erfolgreicher am Markt

Ein Großteil der Unternehmen mit umfangreichen Produkt-Portfolios setzt heute auf Produktmanagement. Der/die **Produktmanager/in** (PM) als „**Unternehmer für sein Produkt**“ ist dabei der **Motor für den Produkterfolg**.

Als **Kenner seines Marktes** und seiner Zielgruppen ermittelt das Produktmanagement die Anforderungen für verbesserte und neue Produkte. Es analysiert die vorhandenen Marktpotenziale seiner Produkte und erstellt Marketingpläne, die aufzeigen, wie diese Potenziale ausgeschöpft werden sollen.

Die **Messlatte** für die Leistung eines PMs ist die Entwicklung der **Marktanteile** und **Deckungsbeiträge** seiner Produkte sowie die Zufriedenheit der Kunden.

Ein gut funktionierendes Produktmanagement erfordert neben einer Anpassung der Aufbau- und Ablauforganisation auch eine Qualifizierung der Produktmanager. Zusätzlich zu den umfassenden, technischen Produktkenntnissen benötigt der PM **profundes Wissen aus den Bereichen Marketing und Betriebswirtschaft**. Darüber hinaus verlangt seine Rolle ein großes Maß an sozialer Kompetenz für das vernetzte Arbeiten in der Unternehmensorganisation.

Unser Lehrgang vermittelt auf einzigartige Weise die **speziell für PMs notwendigen Kenntnisse**. Außerdem erhalten die Teilnehmer einen umfassenden Überblick über **Rollen und Aufgaben** eines Produktmanagers.

Sie werden mit dem effektiven **Einsatz der Marketing-Instrumente** vertraut und arbeiten an der systematischen **Erschließung von Marktpotenzialen** mittels der Nutzung von Produkt-Marketing-Plänen.

Alle produktbezogenen Marketing-Methoden und -Techniken, wichtige PM-Tools sowie PM-spezifische Kommunikations- und Konfliktlösmöglichkeiten werden an Fallbeispielen und Teilnehmer-Situationen **erklärt und geübt**.

Der Lehrgangserfolg beruht auf einer Kombination von Methoden-Input, Vertiefungsaufgaben und firmenübergreifendem Erfahrungsaustausch. Unterstützt wird dies durch speziell erstellte Lehrgangsunterlagen.

Nach diesem Produktmanager-Lehrgang werden die Teilnehmer zu fundierten Kennern ihrer Produktmärkte. Sie kennen ihre Zielgruppen und deren Erwartungen sowie die Wettbewerber im Produktmarkt. Sie treiben Innovationen voran und können Produktideen wie auch Marketing-Konzepte im Unternehmen besser umsetzen.

Das sind unsere Erfahrungen und Feedbacks aus über **60 Produktmanager-Lehrgängen**.

Teilnehmer

Produktmanager und solche, die diese Funktion übernehmen wollen, Senior- und Junior-Produktmanager, PM-Assistenten, Neuproduktmanager aber auch Führungskräfte, die eine Produktmanager-Organisation führen oder aufbauen.

Wir sprechen Mitarbeiter mit einer technischen Ausbildung an – also aus **Unternehmen mit technischen Produkten und Dienstleistungen**.

Spezielles **Marketing-Wissen wird nicht vorausgesetzt**.

Ziel

Dieser Lehrgang soll dazu beitragen, die Leistungsfähigkeit Ihrer Produktmanager (PM) zu steigern.

Durch diesen Lehrgang werden die Teilnehmer:

- Klarheit über ihre PM-Rolle, ihre Aufgaben und Verantwortungen erlangen,
- sich ihrer ‚unternehmerischen‘ Rolle bewusst werden und ihren persönlichen Arbeitsstil in dieser Richtung weiter entwickeln,
- Anregungen zur Verbesserung des PM-Systems im Unternehmen bekommen,
- die Marketing-Instrumente sicher anwenden können,
- das Erarbeiten von Markt- und Wettbewerbsanalysen beherrschen,
- wissen, wie sie ihren eigenen Produkt-Marketing-Plan erstellen können,
- lernen, sich in der Organisation besser durchsetzen zu können,
- Konfliktmechanismen erkennen, verstehen und geeignete Verhaltensweisen zur Konfliktlösung heranziehen,
- zukünftig ihre Rolle als PM erfolgreicher im Unternehmen ausfüllen.

Der 12-tägige Lehrgang im Überblick



Programm

Block I: 3 Tage

Modernes Produktmanagement

Wie funktioniert eine Produktmanager-Organisation?

- Produktmanagement – die derzeit beliebteste Marketing-Organisation
- Ziele und Funktionsweisen von Produktmanagersystemen
- Organisationsmöglichkeiten für das Produktmanagement
- Internationales Produktmanagement für globale Märkte

Welche Anforderungen werden an einen Produktmanager gestellt?

- Ziele, Aufgaben und Kompetenzen eines Produktmanagers
- ‚Manager‘ ohne Weisungsbefugnis – wie kann das funktionieren?

Erstellen und erfolgreiches Umsetzen eines Produkt-Marketing-Plans

Planung – eine Hauptaufgabe des Produktmanagers

- Abgrenzung und Inhalte Business Case, Business Plan und Produkt-Marketing-Planung
- Der Produkt-Planungsprozess in Arbeitsschritten
- Inhalt und Struktur eines mittelfristigen Produkt-Marketing-Plans

Marktanalyse und Marktforschung

- Die richtige Produkt-Markt-Abgrenzung als Basis produktbezogener Planungstätigkeit
- Das Produkt-Marketing-Factbook – Wissensbasis des Produktmanagers
- Praxisrelevante Methoden der Markt- und Wettbewerbsforschung
- Die Befragung – ein zentrales Marktforschungsinstrument
- Bestimmung und Bewertung der Ausgangssituation im Produktteilmarkt

Produkt-Marketingkonzept – die strategische Grundlage des Erfolgs

- Formulierung motivierender und messbarer Produkt-Marketingziele
- Alternative Produkt-Marketingstrategien entwickeln und bewerten
- Die Marketing-Instrumente strategiekonform einsetzen
- Mit der Maßnahmenplanung startet die Umsetzung

Block II: 3 Tage

Die Marketing-Instrumente – Handwerkszeug für den Produktmanager

Grundlagen des Marketing: LifeCycle-Management und Nutzenorientierung

- Zielgruppen- und Nutzenorientierung als Ausgangspunkt aller Produkt-Marketing-Überlegungen; value for the customer
- Marktsegmentierung
- Der PM als Lebenszyklusmanager
- Strategiekonformer Instrumenteneinsatz

Produkte und Sortimente erfolgreich managen

- Rolle und Aufgabe des Produktmanagers im Innovationsprozess
- Vom Lastenheft zum Pflichtenheft
- Mit Produktvarianten und Relaunches Märkte besser ausschöpfen
- Sicherung der Ertragskraft durch regelmäßige Sortimentsbereinigung
- Chancen von Systemgeschäften
- Die Kraft der Marke auch bei technischem Produkten

Block II: Fortsetzung

Servicepolitik zur Kundengewinnung und Kundenbindung

- Wettbewerbsvorteile durch produktergänzende Serviceleistungen
- Services in bezahlte Zusatzleistungen weiter entwickeln

Die Ertragsverantwortung des PM – Preis- und Konditionenpolitik

- Die Aufgaben des Produktmanagers bei der Preisfindung
- Wichtige Grundbegriffe aus der Kostenrechnung
- Preisstrategien und Deckungsbeitragsrechnung

So kommen die Produkte zum Kunden – Distributionspolitik

- Direkter oder indirekter Vertrieb – Konsequenzen für die Arbeit des PM
- Der Vertrieb als „wichtigster Kunde“ des Produktmanagers
- Besonderheiten im B2B-Geschäft: das Buying Center

Zielgruppen richtig ansprechen – Möglichkeiten der Kommunikationspolitik

- Die Aufgaben des PM in der Kommunikationspolitik
- Instrumente für eine wirkungsvolle Zielgruppenansprache
- Auf das richtige Briefing kommt es an – Zusammenarbeit mit internen oder externen Dienstleistern
- Das Internet für die Kommunikation richtig nutzen

Block III: 3 Tage

Der PM als erfolgreicher Kommunikator und Konfliktlöser

Lösungsmöglichkeiten für PM-typische Konfliktsituationen

- Meine PM-Persönlichkeit verstehen und deren Wirkung auf Kollegen und Kunden erkennen
- Antreiber und Lebensskript als bestimmende Faktoren für immer wiederkehrende Konflikte
- PM-spezifische Konfliktsituationen – Auslöser/Ursachen und Lösungsmöglichkeiten
- Schwierige Gespräche im Arbeitsalltag erfolgreich führen, auch einmal Nein-Sagen lernen
- Übungen und Rollenspiele zur Verbesserung der sozialen und emotionalen Kompetenz als PM

Block IV: 3 Tage

Produktmanager-Praxis – Fallstudie

Vertiefen und Einüben des Erlernten

- Schrittweise Erstellung eines vollständigen Produkt-Marketing-Plans
- Maßnahmenplanung und Marketingcontrolling
- Bedeutung und erfolgreiches Ausfüllen der PM-Rolle

Zusatznutzen der Planungsfallstudie

- Vernetzung aller Lerninhalte aus den Bausteinen der vorangegangenen Blöcke – Kombination von Methodik und Persönlichkeit
- Lerntransfer in die persönliche Berufsrolle des PM's
- Umsetzungsmöglichkeiten der Lerninhalte in die individuelle Unternehmenssituation
- Schulung des strategischen Denkens und des resultatorientierten Arbeitens
- Training der Teamarbeit und Präsentationsübungen

Das Lernkonzept

Praxisorientierung des Lehrgangs

„Theorie soviel wie nötig, Praxis soviel wie möglich“ ist ein Lernprinzip des Lehrgangs. Wo immer möglich, veranschaulichen Beispiele aus Unternehmen die Inhalte. Die Teilnehmer erhalten vielfältige Unterstützung für die praxisnahe Umsetzung:

Umfangreiches Begleitmaterial



- **Fachbuch:** Lippmann H./Orth, A., **Mit Produktmanagement Marktchancen nutzen**
- **Produktmanager-Tools auf CD** – 60 Dateien mit praxiserprobten Checklisten, Charts, Arbeitsblättern, Internet-Links und Literaturhinweisen
- **Handouts** mit allen im Seminar präsentierten Informationen
- **Digitales Fotoprotokoll** aller im Seminar erarbeiteten Themen
- **Begleitung** während der Lehrgangsdauer für alle Fragen um die Lehrgangsinhalte

Kombination von Training und Umsetzung

Ganzheitliches Lehrgangskonzept

- Die Trainingsphasen werden als Workshop durchgeführt, in denen die Lehrgangsinhalte vermittelt werden und die Teilnehmer Erfahrungen austauschen können.
- Mit Hilfe der Lehrgangsunterlagen können die Teilnehmer zwischen den Blöcken einzelne Veranstaltungen vor- bzw. nachbereiten. So entsteht in den Trainingsphasen zusätzlicher Raum für Diskussionen, Fallbeispiele und Gruppenarbeiten.
- Nach jedem Block können die Teilnehmer das Erlernte sofort erproben und sich danach über die neuen Erfahrungen austauschen.

Erfahrungsaustausch durch Diskussionen und Gruppenarbeiten mit anderen Lehrgangsteilnehmern

Erfahrungslernen

- **Dieser Erfahrungsaustausch zeigt den Teilnehmern, wo sie bezüglich Ihres praktizierten Produktmanagements stehen**
- **Sie erhalten Anregungen aus Lösungen anderer Firmen und Branchen**
- **Initiierte Lernpartnerschaften unter den Teilnehmern über den gesamten Lehrgangszeitraum sichern den Lernerfolg ab**

Vermittlung aller Fähigkeiten für einen erfolgreichen Produktmanager

Fach- und Sozialkompetenz

- **Fachkompetenz** für fundiertes Wissen rund um Ihren Produktmarkt
- **Sozialkompetenz** für eine reibungslose Zusammenarbeit mit den Fachabteilungen im Unternehmen

Lehrgangleiter

Anette Orth (Diplom-Betriebswirtin (FH))

**Termine und
Veranstaltungsort**

Siehe Infoblatt

Kosten

Teilnahmegebühr einschließlich Arbeitsunterlagen,
Tagungsgetränken und Mittagessen

siehe Infoblatt

Anmeldungen

Sie möchten an diesem Lehrgang teilnehmen? Dann melden Sie sich bitte so früh wie möglich an, da die Teilnehmerzahl begrenzt ist – schicken oder faxen Sie uns einfach das Anmeldeblatt.

Ihre Teilnehmerkarte bekommen Sie, sobald wir genügend Anmeldungen haben; die Teilnahmegebühr zahlen Sie bitte nach Erhalt der Rechnung.

Sie müssen Ihre Teilnahme absagen und können uns auch keinen Ersatzteilnehmer nennen? Wenn Sie uns bis spätestens 20 Kalendertage vor Kursbeginn informieren, berechnen wir eine Bearbeitungsgebühr von 100 €. Bei einer späteren Absage wird die volle Kursgebühr fällig. Entscheidend ist der Zugangszeitpunkt bei uns.

Nicht genügend Teilnehmer? Wir benachrichtigen Sie so früh wie möglich – spätestens 18 Kalendertage vor Lehrgangsbeginn.

Die Veranstaltung muss aus anderen Gründen ausfallen? Auch dann informieren wir Sie möglichst bald. Selbstverständlich brauchen Sie in beiden Fällen nichts zu bezahlen. Eventuelle Kosten, die Ihnen durch den Ausfall entstehen, können wir jedoch nicht ersetzen – es sei denn, unsere Mitarbeiter oder Referenten hätten grob fahrlässig gehandelt.



**RKW
BW**

RKW Baden-Württemberg

Postfach 10 40 62
70035 Stuttgart

Königstraße 49
70173 Stuttgart

Telefon (07 11) 2 29 98-0
Telefax (07 11) 2 29 98-10

E-Mail info@rkw-bw.de
Internet www.rkw-bw.de

Der Produktmanager 2012

01.02.2012 - 15.06.2012

Termine

05-0132

Block 1	01.02.2012 - 03.02.2012
Block 2	14.03.2012 - 16.03.2012
Block 3	18.04.2012 - 20.04.2012
Block 4	13.06.2012 - 15.06.2012

Lehrgangsführung

Referenten

Anette Orth

Achim Lummer
Jan Kuppinger
Ingrid Motyka

Veranstalter

Veranstaltungsort

RKW Baden-Württemberg
Weiterbildung/Nicole Jung
Königstraße 49
70173 Stuttgart
Tel. 0711 22998-23
Fax 0711 22998-10
E-Mail: jung@rkw-bw.de

Best Western Hotel Am Schlossberg
Europastraße 13
72622 Nürtingen
Tel. 07022-704-0
Fax 07022-704-343

Gebühren/Mitglieder

4.400,00 € / 3.900,00 € + gesetzl. MwSt.

200,00 € Frühbucherrabatt bis: 01.12.2011
(Eingang bei RKW BW GmbH)

Anmeldung – Produktmanager

05-0132

Wollen Sie weitere Teilnehmer anmelden? Dann kopieren Sie bitte diesen Vordruck.

Teilnehmer(in) Vor- und Zuname

Anmelder (wenn abweichend) Vor- und Zuname

Funktion

Tel.- Durchwahl

Tel.- Durchwahl

Fax

Fax

E-Mail

E-Mail

Firma - Anschrift

Rechnungsadresse (wenn abweichend)

Datum/Unterschrift

Beschäftigte