



SeminarCheck.de
Lehrgangsbewertung

★★★★★

SEHR GUT
4.9 / 5.0

100% Weiterempfehlung
Stand 20.02.2020

Stand 02/2020

Bewertungen

★★★★★ (5)

Basiert auf 13 Bewertung(en)
Bewertungen lesen
Powered by kursfinder.de

Stand 02/2020

Online oder Face-to-Face Firmenspezifisches Kursangebot

Produktmanagement und Produktmarketing für Technologieprodukte

- Auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Inhalte
- Durchführung nach Ihren Zeit- und Ortsvorgaben
- Optimales Preis-Leistungs-Verhältnis für Produkt-Teams gegenüber offenen Schulungen

Hervorragend ★★★★★ 4.8 von 5, basierend auf 140 Bewertungen ★ Trustpilot

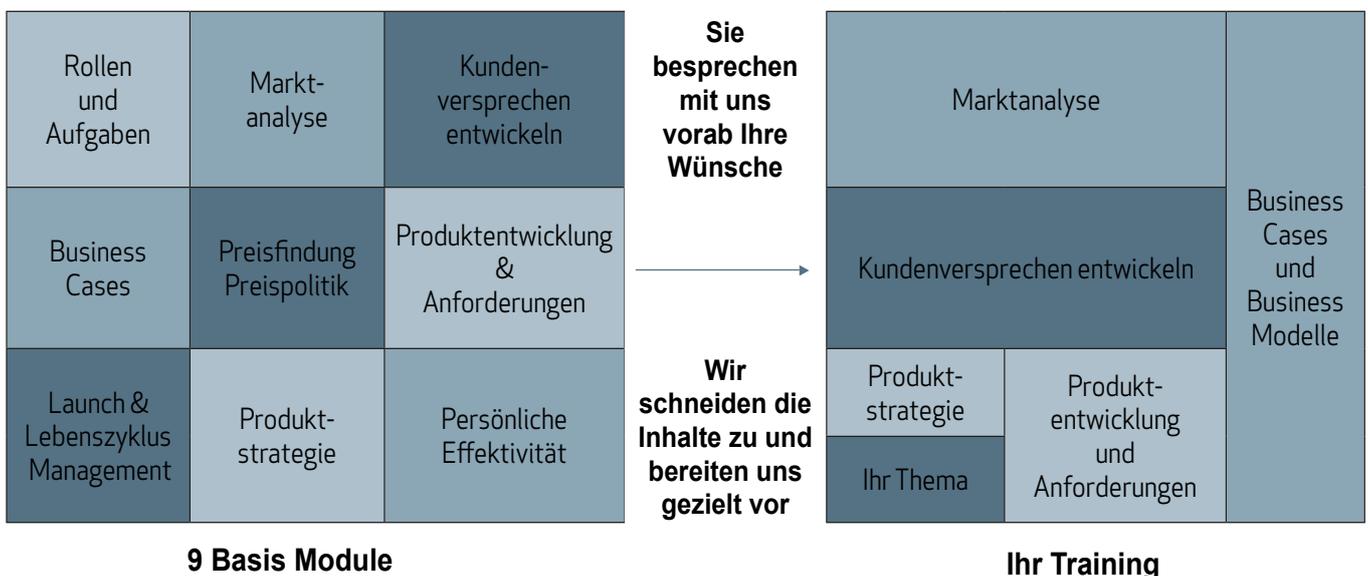
Stand 02/2020

Sie möchten Ihr Produktmanagement Team entwickeln ?

- Sie würden in einem Training oder Seminar aber gerne mehr Zeit für Ihre ganz spezifischen Themen verwenden
- Sie möchten, dass Ihr Team eine gemeinsame Sprache spricht, wenn es um erfolgreiches Produktmanagement geht
- Sie wünschen sich eine langfristige Entwicklung Ihres Teams über ein einzelnes Training hinaus
- Sie schätzen Impulse von „außen“ durch erfahrene Trainer mit vielseitiger Branchenerfahrung
- Sie leiden unter den hohen Reise- und Kurskosten, wenn Sie Mitarbeiter „ad-hoc“ auf Schulungen senden
- Sie erwarten, dass Sie Best-Practice Tools an die Hand bekommen, die Ihr Team an Ihre Bedürfnisse anpassen kann

Wir bieten Ihnen ein maßgeschneidertes Konzept !

- 9 bewährte Basis-Module
- Nach Ihren Wünschen kombiniert und gewichtet
- Plus Raum für Ihre ganz speziellen Prioritäten
- Mit geeigneten Praxis-Beispielen
- Im gewünschten Zeitrahmen



Produktmanagement ist für jedes Unternehmen wichtig, das Produkte entwickelt und anbietet. Richtig ausgeführt liefert es strategische Einblicke, optimiert die Ressourcen und verbessert die Unternehmensgewinne. Unserer Erfahrung nach wird das Potenzial von Produktmanagement und Produktmarketing oft nicht voll ausgeschöpft, weil die Produktmanager über zu wenig Erfahrung und Ausbildung verfügen und nur selten in den Genuss kontinuierlicher Weiterbildung kommen. Mit unseren Schulungen wollen wir dieses Problem beheben, indem wir uns auf das konzentrieren, was beim Produktmanagement wirklich zählt.

Dabei wollen wir so individuell wie möglich auf Ihre Herausforderungen eingehen und Ihnen aber auch bewährte Werkzeuge an die Hand geben, die Sie nach Ihren Wünschen einfach anpassen können. Ein individuelles Gesamtkonzept diskutieren wir mit Ihnen im Detail vorab und bereiten uns professionell auf IHRE Schulung vor. Wir wollen, dass SIE von Inhalten, Werkzeugen und Beispielen profitieren, die für SIE größte Relevanz haben. Dabei greifen wir auf die umfassenden Erfahrungen des gesamten Product Focus Trainer Teams zurück sowie auf unsere bewährten 9 Trainingsmodule:

Die Basis-Module im Detail

Jedes Modul sowie das Gesamtkonzept sind individuell anpassbar

Modul 1: Die Rollen Produktmanagement und Produktmarketing

Dieses Modul beschreibt die wesentlichen Aspekte der Rollen, unter anderem warum Unternehmen Produkte haben, die Produktlebenszyklen, die vollständigen Produktaktivitäten und Berührungspunkte innerhalb der Organisation.

Ziel dieses Moduls ist die Klärung des Kontexts von Produktmanagement und Produktmarketing, damit die Teilnehmer den vollen Umfang ihrer Rolle, ihre Aufgabe und deren Kontext in ihrer aktuellen Arbeit verstehen.

Modul 2: Marktanalyse

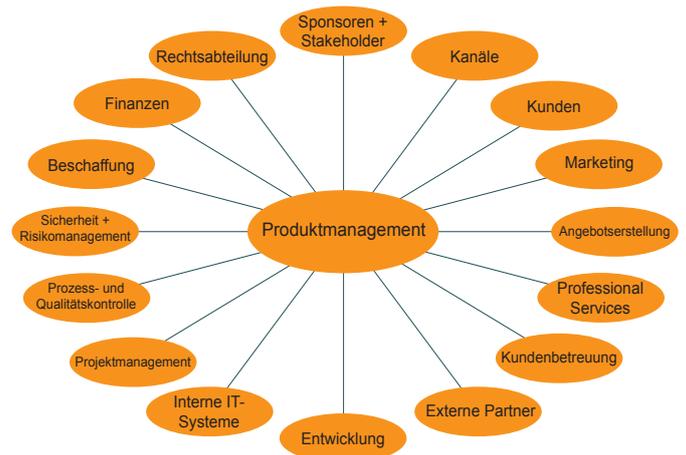
Dieses Modul untersucht die wichtigsten Aspekte der Marktanalyse, wie beispielsweise die Methoden für das Erlangen von Markteinblicken, die richtige Herangehensweise bei der Marktsegmentierung und verschiedene Betrachtungsweisen der Kunden und Wettbewerber.

Ziel dieses Moduls ist die Vermittlung einer soliden Grundlage in Marktrecherche und -analyse sowie die Bereitstellung von Werkzeugen und bewährten Methoden, wie man die kritischen Einblicke zur Verbesserung der Produkte gewinnt.

Modul 3: Kundenversprechen entwickeln

Zu den Hauptaufgaben von Produktmanagement und Produktmarketing zählt die Ausarbeitung des Kundenversprechens. In diesem Modul lernen die Teilnehmer, wie sie attraktive Angebote erstellen, die ihr Produkt wirkungsvoll im Markt positionieren.

Ziel dieses Moduls ist die Vermittlung von Ideen, Werkzeugen und bewährten Methoden, mit denen die Teilnehmer erfolgreich Angebote ausarbeiten können.



Modul 4: Business Cases

Dieses Modul behandelt Ziel und Zweck sowie Aufbau eines Business Cases und einer Wirtschaftlichkeitsrechnung sowie wichtige Finanzkonzepte. Der Schwerpunkt liegt darauf, was wichtig ist, und warum.

In diesem Modul erfahren die Teilnehmer, wie sie erfolgreich einen Business Case erstellen, sie lernen wichtige Bereiche wie das Management der Interessengruppen oder die Sensitivitätsanalyse kennen und wie sie häufige Fehler vermeiden.

Modul 5: Preisgestaltung

Dieses Modul beschreibt die wichtigsten Aspekte der Preisgestaltung: die Festlegung des Preisniveaus, die Psychologie der Preise und die Vor- und Nachteile der verschiedenen Preisstrategien.

In diesem Modul lernen die Teilnehmer, wie sie die Preise ihrer Produkte effizient gestalten.

Fortsetzung auf der nächsten Seite

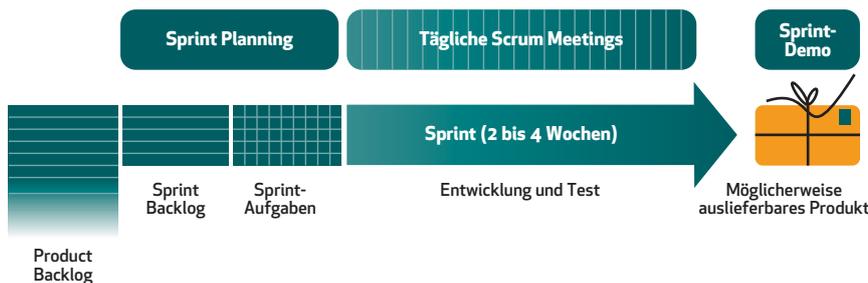
Fortsetzung Basis-Module

Jedes Modul sowie das Gesamtkonzept sind individuell anpassbar

Modul 6: Produktentwicklung und Anforderungen

Dieses Modul beschreibt die verschiedenen Produktentwicklungsstrategien, einschließlich des Umgangs mit Anforderungen und effektiver Entwicklungsarbeit.

In diesem Modul lernen die Teilnehmer die verschiedenen Entwicklungskonzepte wie Agile/Scrum und Wasserfall-/Meilenstein-Modell kennen und erhalten die nötigen Einblicke, um effektiver Produkte liefern zu können.



Modul 7: Einführung und Management im Lebenszyklus

In diesem Modul lernen die Teilnehmer, wie sie umfassende Markteintrittspläne erstellen. Sie untersuchen typische Probleme bei der Einführung und im Verlauf des Lebenszyklus wie die Festlegung des Einführungstermins, die Verwaltung des Launch-Projekts und Roadmaps.

In diesem Modul lernen die Teilnehmer, wie sie Technologieprodukte erfolgreich einführen, vermarkten und ihren Lebenszyklus verwalten.

Modul 8: Produktstrategie

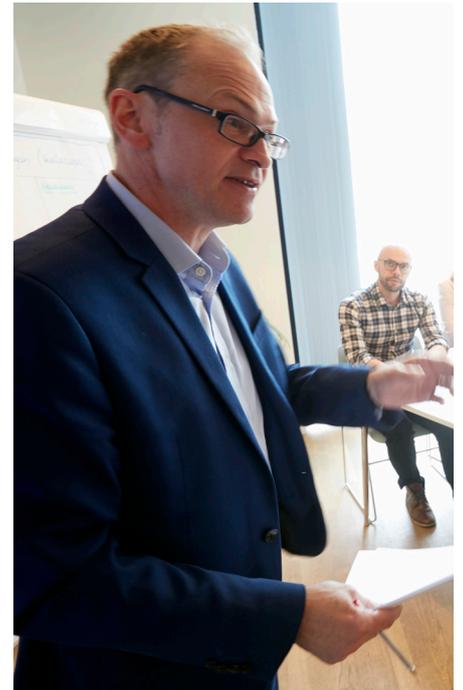
Dieses Modul behandelt die wichtigsten Produkt- und Marketing-Themen bei der Entwicklung einer Produktstrategie. Eingegangen wird auf Ideen wie Produktlebenszyklen, das Portfolio, Positionierung, die Überwindung der Kluft, das Dilemma der Innovatoren und die Blauer-Ozean-Strategie.

Ziel dieses Moduls ist es, die Teilnehmer mit verschiedenen Ideen, Werkzeugen und bewährten Methoden bekannt zu machen, mit denen sie ihre Produktstrategie entwickeln und vermitteln können.

Modul 9: Persönliche Effektivität

Dieses Modul behandelt Ideen, mit denen Produktmanager und Vermarkter im Arbeitsalltag effizienter werden. Dabei wird unter anderem die Jahresumfrage von Product Focus zum Produktmanagement analysiert.

In diesem Modul erhalten die Teilnehmer die Gelegenheit, ihre Erfahrungen einzuschätzen und bewährte Methoden auszutauschen, außerdem erhalten sie persönliche Tipps und Ratschläge für effizienteres Arbeiten.



Eingetragene Adresse

Sheridan House

Penwood Heights

Penwood

Newbury, Berkshire

RG20 9EP, VK

Individuelle Schulungen von Product Focus - Ihre Vorteile

Maßgeschneiderte Inhalte

Die Inhalte und das Gesamtkonzept der Kurse sind mit Ihnen abgestimmt. So stellen Sie sicher, dass Sie Lernziele erreichen, die Sie sich für Ihr Team vorgenommen haben. Sie sagen uns, in welchen Themen Sie gerne tiefer einsteigen möchten und wir stimmen mit Ihnen die Inhalte ab. Bei Bedarf kann auch ein Vertiefungsworkshop folgen.

Vertrauliche Diskussionen

Im Gegensatz zu unseren öffentlichen Angeboten bleiben die Diskussionen intern. Damit können auch vertrauliche Themen und aktuelle Herausforderungen offen diskutiert und Lösungsansätze erarbeitet werden.

Praxiserfahrene Trainer

Unsere Trainer haben jahrzehntelange internationale Erfahrung als Fach- und Führungskräfte im Produktmanagement/-marketing vieler unterschiedlicher Branchen. Gerne lassen wir Ihnen auch die Profile unserer Trainer zukommen.



Internationale Abdeckung

Unsere Schulungen halten wir auf Deutsch oder Englisch. Sollten Ihre Teams weltweit verteilt sein, dann gehen wir mit Ihnen dorthin, wo es für Sie am besten ist. Oder aber wir bieten Ihnen ein komplettes Online-Seminar an. So können Sie auch ein global verteiltes Team mit uns entwickeln.

Alle sprechen die gleiche Sprache

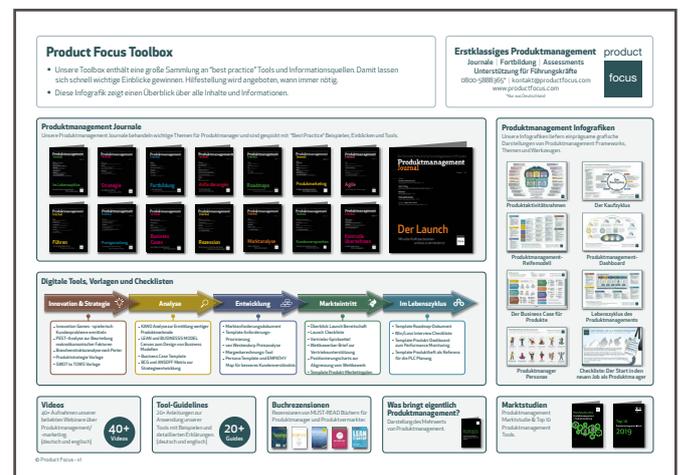
Im Vergleich zur „ad-hoc“ Entsendung von Mitarbeitern auf öffentliche Kurse unterschiedlicher Anbieter, stellen Sie sicher, dass Terminologien im Produktmanagement für alle Mitarbeiter dieselbe Bedeutung haben.

Ersparnis an Zeit und Kosten

Wir kommen dorthin, wo Ihre Kosten am niedrigsten sind. Alternativ treffen wir uns im Rahmen eines auf Sie zugeschnittenen Online-Trainings. So vermeiden Sie teure Reisekosten und Reisezeiten Ihrer Mitarbeiter. Außerdem bringen Sie Ihr Team zusammen und entwickeln Ihren Teamspirit.

Prall gefüllter Werkzeugkasten

Die Teilnehmer erhalten Zugriff auf unsere bewährte Sammlung an Tools für die professionelle Arbeit als Produktmanager/Produktmarketingmanager.



Eine Infografik mit dem kompletten Toolset von Product Focus (obiges Bild) liegt unter <https://www.productfocus.com/de/produktmanagement-ressourcen/infografiken/toolbox> zum Download bereit.

Begleitung nach den Schulungen

Ihr Team profitiert nach der Schulung von monatlich stattfindenden und kostenlosen Webinaren, Produktmanagement-Magazinen, Blogs und Infografiken die unseren Ansatz kompakt visualisieren.

Gerne entwickeln wir mit Ihnen Ihre Produktmanagement Organisation über die Zeit, beispielsweise anhand unseres Reifegrad-Modells. Oder aber Sie wünschen sich einen Anschluss-Workshop über ein spezifisches Thema zur Vertiefung. Auch hier helfen wir Ihnen gerne im Rahmen von Online-Sitzungen weiter.

Was unsere Kunden sagen - Testimonials

„Der Kurs hat unsere Erwartungen voll erfüllt. Ein sehr kompetenter Trainer, viele praxisnahe und auf unseren Arbeitsalltag angepasste Übungen und sehr umfangreiche Schulungsunterlagen und Werkzeuge, die wir weiter nutzen und adaptieren können. Ein hoher Praxisbezug, maßgeschneidert auf die Unternehmensbedürfnisse – auf jeden Fall weiterzuempfehlen!“

Alexander Jochem, Leiter Produktmanagement – GEDORE Gruppe

„Eine umfangreiche und spannende Schulung, in der es nie langweilig wurde. Es gab viele praktische Übungen und Beispiele aus der Arbeitspraxis der beiden Coaches. Außerdem erhält man als Teilnehmer viel Material und Vorlagen, die es dann im eigenen Arbeitsalltag wesentlich leichter machen, das Gelernte auch anzuwenden. Klare Weiterempfehlung!“

Susann Schnabel, Produktmanagerin digital, duden.de

„Mit Product Focus haben wir den richtigen Partner gefunden, um uns zu einem strategischen Produktmanagement-Team zu entwickeln. Durch das erfolgreiche Training konnten wir unsere Stärken und Schwächen genau beurteilen und haben zudem wertvolle Methoden und Tools erlernt, mit denen wir unsere Rolle im Unternehmen von nun an strategischer interpretieren und leben können.“

Oliver Sommerfeld Vice President, Global Product Management, voestalpine Böhler Welding Group GmbH

„Die 3-tägige Schulung wurde direkt in der Firma mit dem gesamten Team durchgeführt. Die Organisation davor und danach durch das Backoffice und den Schulungsleiter war sehr unkompliziert und zuvorkommend. Unser Schulungsleiter vor Ort war gut sehr vorbereitet und hat durch seine Praxiserfahrung immer wieder die Lerninhalte untermauert und aufgelockert. Darüber hinaus wurden die Methoden und Tools in auf unsere Bedürfnisse angepassten Übungen vertieft. Und nicht zu vergessen: Wir hatten in den drei Tagen sehr viel Spaß und haben uns dabei im Team noch besser kennengelernt! Alles in allem eine sehr gute und nachhaltige Schulung die ich uneingeschränkt (auch für erfahrene Produktmanager) weiterempfehlen kann!“

Carsten Marx, Teamleiter Produktmanagement – Mittelständisches deutsches Softwareunternehmen



Stand 02/2020



Stand 02/2020



Stand 02/2020

Produktmanagement und Produktmarketing

Häufige Fragen

Wer sollte teilnehmen?

Der Kurs „Produktmanagement und Produktmarketing für Technologieprodukte“ ist für Personen jedes Kenntnisstands vorgesehen, die einen umfassenden Blick auf die Aufgaben und die Rolle von Produktmanagement und Produktmarketing wünschen. Product Owner oder User Experience Experten werden von den Inhalten ebenso profitieren.

Welches Format hat der Kurs?

Die Kursdauer bestimmen Sie. Für die Abdeckung aller 9 Basis-Module empfehlen wir 3 Tage für unsere Face-2-Face Kurse und 5 Nachmittage für unser Online Training. Der Lernstoff wird anhand von Branchenbeispielen vermittelt und durch interaktive und praktische Übungen aufgelockert - auch im Rahmen der Online Durchführung. Gruppenübungen und Diskussionen sorgen für viel Abwechslung und Möglichkeiten zum Austausch. Es handelt sich um einen Intensivkurs, dessen Schwerpunkte auf den Bereichen liegen, die unserer Erfahrung nach am meisten bewirken oder die Sie in den Fokus Ihres speziellen Kurses gerückt haben.

Was kostet der Kurs ?

Nach einer telefonischen Aufnahme Ihrer Wünsche erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot, welches Ihre Rahmenbedingungen berücksichtigt. Gerne besprechen wir mit Ihnen auch die Möglichkeiten eines Rahmenvertrages über längere Zeit.

Ist der Kurs zertifiziert ?

Die Teilnehmer eines kompletten Face-2-Face oder Online-Kurses für Produktmanagement und Produktmarketing erhalten automatisch Zugang zu unserer Online- Zertifizierungsprüfung. Für Teilnehmer von Inhouse-Schulungen ist dies jedoch nur dann sinnvoll, wenn die Inhalte des Kurses nicht zu stark von unserem Standard Kurs abweichen.



Was ist in der Kursgebühr enthalten ?

Die Kursgebühr deckt das gesamte Kursmaterial ab. Bei der Buchung eines Kurses auf Basis unseres 3-tägigen Face-2-Face Trainings oder unseres 5-nachmittägigen Online Trainings (siehe Module auf Seiten 3 und 4) erhalten die Teilnehmer im Anschluss an den Kurs Zugang zu unserer Online-Zertifizierungsprüfung. Außerdem erhalten die Teilnehmer einen umfassenden Satz von Praxiswerkzeugen, Vorlagen und Checklisten für die eigene Anwendung in digitaler Form, detaillierte Leitfäden zum Einsatz der Werkzeuge in der Praxis sowie die aktuellsten Ausgaben unseres Produktmanagement Journals.

Weitere Informationen erhalten Sie telefonisch unter

 **0800-5888365***

*Nur aus Deutschland

oder per E-Mail an

 **kontakt@productfocus.com**

Richtig gemacht

„Produktmanagement ist für jedes Unternehmen wichtig, das Produkte verkauft. Richtig ausgeführt liefert es strategische Einblicke, optimiert die Ressourcen und verbessert die Unternehmensgewinne.“



Wir verhelfen Ihnen und Ihrem Unternehmen zu erstklassigem Produktmanagement

product



0800-5888365*
* Nur aus Deutschland
kontakt@productfocus.co