



Der Produktmanager

Rollen – Kompetenzen – Aufgaben

Methoden-Toolbox für den Erfolg Ihrer Produkte:

- **Steuerung entlang des Produktlebenszyklus:** Von der Marktanalyse bis zur Markterschließung
- **Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen:** Schnittstellen optimieren für reibungslose Abläufe
- **Bieten, was der Kunde wünscht:** Anforderungen und Leistungsangebote abstimmen
- **Tools zur Produktentwicklung:** Mit Kreativitätstechniken zu mehr Innovationskraft
- **Roadmaps und Businesspläne:** Ziele und Strategien übersichtlich darstellen
- **Den richtigen Preis ermitteln:** Die neuesten Methoden der Preisfindung
- **Chancen und Risiken im Wettbewerbsumfeld:** Angriffe abwehren und Marktposition stärken

Mit den Experten:



Alfred Ressenig
**Hochschule
für angewandte
Wissenschaften**



Wolfram Nimmerrichter
Sport-Thieme GmbH



Michael Pult
**Arnold Umformtechnik
GmbH & Co. KG**

Exklusive Praxisberichte:

- ✓ Der Strategieentwicklungsprozess bei der Arnold Umformtechnik GmbH & Co. KG
- ✓ Die Produkt- und Sortimentsstrategie bei der Sport-Thieme GmbH

Bitte wählen Sie Ihren Termin:
24. und 25. Mai 2018 in Frankfurt/M.
19. und 20. Juni 2018 in Köln
25. und 26. Juli 2018 in München

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

Was ist und was macht modernes Produktmanagement aus?



Ihr Seminarleiter:
Alfred Ressenig, Lehrbeauftragter für Produktmanagement,
Hochschule für angewandte Wissenschaften, München

Empfang mit Kaffee und Tee **ab 8.45 Uhr**

9.30 Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter und Vorstellungsrunde
- Überblick über Ziele und Inhalte des Seminars und Abstimmung mit den Teilnehmererwartungen

9.45 Einführung in das moderne Produktmanagement

- Was ist modernes Produktmanagement?
- Warum ist modernes Produktmanagement so wichtig?
- Klassifizierung von Produktmanagern
- Organisatorische Eingliederung des Produktmanagements
- Fallbeispiel: Warum ist Apple so erfolgreich?

10.30 Produkte und Märkte

- Warum Sie regelmäßig das Kano-Modell betrachten sollen
- Grundlegender wirtschaftlicher Zyklus und Bedeutung des Kunden
- Fallbeispiel: Warum floppte 3D-Fernsehen?
- Warum kauft ein Kunde mein Produkt (nicht)?
 - 25 Faktoren für Kaufentscheidungen
- Methode zur Messung der Kundenzufriedenheit: Net Promoter Score

11.15 Kaffee- und Teepause

11.30 Produktlebenszyklus

- Die 8 Phasen des Produktlebenszyklus
- Der lange Weg zum Break-Even
- Gruppenarbeit: Sie erarbeiten in Kleingruppen die Erfolgsfaktoren für die Produkteinführung
- Produktabkündigung: Wann ist die Zeit gekommen?



Mit Übung

12.15 Produktentwicklung

- Produktentwicklungsphilosophien
 - Sequentiell mit Wasserfall
 - Simultan mit agilen Methoden (z. B. Scrum)
- Die Rolle des Produktmanagers in der Produktentwicklung
- Macht Scrum den Produktmanager überflüssig?
- Soll ein Produktmanager auch Product Owner sein?

13.00 Business Lunch

14.15 Rolle und Aufgaben des Produktmanagers

- Basis für die Aufgaben:
 - Die 4 Planungsebenen bei Produkten
- Die 6 Hauptaufgaben
 - Anforderungsmanagement
 - Produktplanung
 - Marktmanagement
 - Produktstrategie
 - Businessplan
 - Lebenszyklusmanagement
- Weitere Aufgabenblöcke
- Gruppenarbeit: Herausforderungen für Produktmanager aus Erfahrungen der Teilnehmer und Abgleich mit Erkenntnissen des Dozenten
- Kompetenzprofile von Produktmanagern
- Gibt es Unterschiede zwischen dem Management von Produkten und dem Management von Dienstleistungen?



Mit Übung

15.30 Kaffee- und Teepause

15.45 Produkt- und Sortimentsstrategie im Versandhandel

- Aufnahme neuer Produkte ins Sortiment: Entscheidungskriterien und Abläufe
- Sortiments- und Preispolitik
- Der Produktlebenszyklus in der Praxis
- Chancen und Risiken rechtzeitig erkennen
- Auslisten von Produkten
- Praxistipps für ein erfolgreiches Produktmanagement



Praxisbericht



Wolfram Nimmerichter
Produktmanager,
Sport-Thieme GmbH,
Grasleben

17.15 Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre noch offenen Fragen

ca. 17.30 Ende des ersten Seminartages und anschließendes Get-together

Get-together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und Teilnehmern.

Wie funktioniert modernes Produktmanagement?

Ihr Seminarleiter:
Alfred Ressenig

9.00 Es geht weiter

- Klärung offener Fragen vom Vortag und Vorausschau auf den zweiten Seminartag

9.05 Anforderungsmanagement

- Aufgaben und spezielle Herausforderungen
- Methodik: Elementarer Entscheidungsprozess
- Welche Angaben Sie bei der Beschreibung von Anforderungen benötigen
- Warum Use Cases so nützlich sind
- MoSCoW-Methode für das Priorisieren von Anforderungen
- Gruppenübung: Ranking von Anforderungen für den Product Backlog
- Tools für das Anforderungsmanagement



Mit Übung

12.15 Management des Produktlebenszyklus

- Prinzip, Vorteile und Aufgaben
- Lebenszyklusmodelle
- Wie Sie die richtigen Meilensteine und Kriterien finden
- Erklären von Meilensteinen
- Verwalten von Meilensteinen
- Methode: Die Lebenszyklusanalyse als mächtiges Steuerungsinstrument
- Handlungsempfehlungen für die praktische Umsetzung

13.00 Business Lunch

14.15 Produktstrategie und deren Umsetzung in der Praxis

- Internationales Produktmanagement im B2B-Umfeld einer Unternehmensgruppe
- Von der Marke zum internationalen Produktmanagement
- Strategische Maßnahmen im internationalen Produktmanagement
- Operative Maßnahmen im internationalen Produktmanagement
- Grundlagen für den internationalen Erfolg



Praxisbericht



Michael Pult
Leiter Marketing & Communications,
Arnold Umformtechnik GmbH & Co. KG,
Forchtenberg-Ernsbach

10.00 Produktplanung

- Einbettung der Produktplanung in den Lebenszyklus
- Wozu dient das Minimum Viable Product (MVP)?
- Verfahren der Preisbildung und Best Practice-Empfehlungen
- Wann sind Roadmaps sinnvoll und wie sehen sie aus?

10.30 Kaffee- und Teepause

10.45 Marktmanagement

- Marktanalyse in 6 Schritten
- Methoden: Porters Fünf Kräfte und PESTLE
- Grundsätze der Marktsegmentierung
- Marketingstrategien: Ansoff, 4P/7P Marketing-Mix
- Gruppenübung über Merkmale der Kostenführerschaft
- Wie Sie den Wettbewerb analysieren können – Informationssystem über Wettbewerber
- Welche Angriffs- und Verteidigungsstrategien gibt es?



Mit Übung

15.45 Kaffee- und Teepause

16.00 Schriftliche Zertifikatsprüfung

Dokumentieren Sie Ihr hochwertiges Wissen: Die Themen der zwei Tage werden im Rahmen eines Multiple-Choice-Tests geprüft. Die Prüfung dauert 45 Minuten. Innerhalb von vier Wochen erhalten Sie das Ergebnis und bei bestandener Prüfung Ihr Zertifikat „Der zertifizierte Produktmanager“. Die Teilnahme an der Zertifikatsprüfung ist fakultativ. Bei Nichtteilnahme erhalten Sie eine aussagekräftige Teilnahmebestätigung.



11.30 Produktstrategie und Businessplan

- Fallbeispiel: Warum ist Vorwerk mit dem Thermomix so erfolgreich?
- Das Triple-A Prinzip
- Inhalt einer Produktstrategie
- Wie funktioniert die Produktpositionierung?
- Was in einen Businessplan gehört und wie Sie zu akzeptierten Zahlen kommen

16.45 Zusammenfassung und Abschlussdiskussion

ca. 17.15 Ende des Seminars

Zum Seminarinhalt

Erfolgreiche Produkte sind das Ergebnis konsequenter Planungs-, Entscheidungs- und Umsetzungsprozesse. Als Produktmanager sind Sie dafür verantwortlich, den Erfolg von Produkten zu identifizieren und den Produktlebenszyklus optimal zu steuern. Erwerben Sie in diesem Seminar **fundierte Grundlagen** und **konkrete Anregungen für Ihren Produktmanagement-Prozess**.

Ausgewiesene Experten geben Ihnen einen konkreten Leitfaden an die Hand und zeigen Ihnen, **wie Sie den gesamten Lebenszyklus professionell planen, begleiten und gestalten**. Profitieren Sie von anwendungsbezogenen Tipps und Tools für Ihre zentralen Aufgaben. Sie erhalten das entscheidende Know-how, um Ihr Produktmanagement in Zukunft noch erfolgreicher zu gestalten.

Was Sie hier lernen

In diesem Seminar eignen Sie sich die wichtigsten **Grundlagen, Methoden** und **Werkzeuge** an. Sie lernen die Erfolgsfaktoren und Aufgaben, bewährte Arbeitsmethoden und Arbeitstechniken sowie die wesentlichen Schritte eines modernen und erfolgreichen Produktmanagements kennen. Sie erhalten **praxiserprobte Hinweise und Anregungen** für die effektive Gestaltung der Produktmanagementprozesse.

Lassen Sie sich Ihr Wissen zertifizieren

Die Themen der beiden Seminartage werden in einem 45-minütigen Multiple-Choice-Test geprüft. Innerhalb von vier Wochen erhalten Sie das Ergebnis und bei Bestehen Ihr Zertifikat „Der zertifizierte Produktmanager“. Die Teilnahme an der Zertifikatsprüfung ist fakultativ. Bei Nichtteilnahme erhalten Sie alternativ eine Teilnahmebestätigung.

7 gute Gründe, ein Seminar

bei Management Circle zu besuchen

1. Über 25 Jahre Erfahrung auf dem Gebiet von Seminaren für **Fach- und Führungskräfte**
2. Die besten **Referenten**, die der Markt bietet
3. **TOP-Themen** mit sehr hohem Praxisinhalt
4. Ausgezeichnete **Seminarunterlagen**
5. Exzellenter **Ablauf**, angefangen von Ihrer Anmeldung bis hin zur Rundumbetreuung durch unsere Tagungssekretärinnen und -sekretäre
6. Intensiver **Wissens- und Meinungsaustausch** in kleinen Seminargruppen
7. **First Class-Locations**

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

Expertise: Profitieren Sie von dem umfangreichen Erfahrungsschatz der Referenten.

Fallbeispiele: Interaktive Fachvorträge, zahlreiche Praxisbeispiele und anwendungsbezogene Übungen stellen den Transfer zu Ihrem Alltag sicher.

Praxisbezug: Sie erhalten ein umfassendes Rüstzeug für Ihre Herausforderungen im Produktmanagement.

Dokumentation: Sie erhalten eine umfangreiche Semindokumentation zur Nachbereitung.

Zertifizierung: Lassen Sie sich Ihr Wissen zertifizieren und belegen Sie so Ihre Qualifikation für das moderne Produktmanagement.

Networking: Tauschen Sie sich mit Ihren Fachkollegen aus und nehmen Sie wertvolle Anregungen und Kontakte für Ihre Praxis mit.

Ihr Nutzen aus diesem Seminar

- ✓ Sie erfahren die wichtigsten Voraussetzungen für ein effektives und modernes Produktmanagement
- ✓ Sie erhalten das notwendige Know-how, das Sie als Produktmanager benötigen
- ✓ Sie lernen, wie Sie Entwicklungspotentiale Ihres Produktportfolios erkennen
- ✓ Sie erhalten einen Überblick über die Beschaffung von Marktinformationen
- ✓ Sie lernen den Umgang mit modernen Analyse- und Darstellungsmethoden
- ✓ Sie nutzen Marketingpläne zur zielorientierten Umsetzung aller Marktaktivitäten
- ✓ Sie lernen Methoden zur Strategieentwicklung und Entscheidungsfindung kennen

Praxis, Praxis, Praxis

Profitieren Sie von den exklusiven Praxisberichten der **Sport-Thieme GmbH** und der **Arnold Umformtechnik GmbH & Co. KG** sowie von zahlreichen Fallbeispielen und Übungen.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



Yvonne Hofmann

Senior Projektmanagerin
Tel.: +49 6196 47 22-696

E-Mail: yvonne.hofmann@managementcircle.de

Wolfram Nimmerrichter

ist seit 2001 als Produktmanager für die **Sport-Thieme GmbH** in Grasleben tätig und leitet dort Schulungen und Prozessoptimierungen in den Bereichen Produktmanagement und Einkauf. Nach seinem Studium der Betriebswirtschaft gründete er einen eigenen Versandhandel „moviviti“, dessen Aufbau er kontinuierlich vorantrieb. Seit 2017 ist Wolfram Nimmerrichter zusätzlich freiberuflich als Berater für Sortimentsoptimierungen tätig.

Michael Pult

ist seit 2003 Leiter Marketing & Communications der **Arnold Umformtechnik GmbH & Co. KG** in Forchtenberg. Hier ist er verantwortlich für den kompletten internationalen Auftritt des Unternehmens sowohl strategisch als auch operativ. Er hat den gesamten Marketing-Mix des Unternehmens entwickelt, geplant und eingeführt. Dabei bilden die Bereiche Corporate Identity, Corporate Design, Public Relations, Werbung, Veranstaltungen, Online Marketing, Markenpolitik, Neukundenakquise, New Business Development sowie der Aufbau strategischer Partnerschaften den Kern seiner derzeitigen Arbeit. Zuvor arbeitete er im Verkaufsdienst der Firma ebm-papst, bevor er im Jahre 2000 als Marketingreferent zur Arnold Umformtechnik wechselte.

Alfred Ressenig

hat einen Lehrauftrag für technisches Produktmanagement an der **Hochschule für angewandte Wissenschaften München**. Er war über 18 Jahre im Produktmanagement von namhaften, global agierenden Unternehmen, wie der Siemens AG und Nokia, tätig. Zuletzt in leitender Funktion bei der conject AG. Als Gründer und Inhaber der Firma RealSkills unterstützt, berät und navigiert er Unternehmen bei der Neuausrichtung des Produktmanagements.

Bitte beachten Sie auch unser Seminar:

Managementtraining für Teamleiter

11. und 12. Juni 2018 in Köln

11. und 12. Juli 2018 in München

23. und 24. August 2018 in Frankfurt/M.

Nähere Informationen gibt Ihnen **Eberhard Bergmann**,
Tel.: +49 6196 4722-800, Fax: +49 6196 4722-888,
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Begeisterte Teilnehmerstimmen

- **„Viele Inhalte, die für die zukünftige Arbeit sehr hilfreich sind.“**
C. Gaspers, Sparkasse Ostprignitz-Ruppin
- **„Es konnten viele konkrete Tipps für den Arbeitsalltag mitgenommen werden.“**
C. Münks, Deutsche Tiernahrung Cremer GmbH & Co. KG
- **„Neues gelernt. Bekanntes aufgefrischt aus anderem Blickwinkel. Tools erweitert.“**
B. Öchsner, KARL STORZ SE & Co. KG
- **„Nützlich für den Alltag. Auffrischen von bereits Gelerntem. Kennenlernen von neuen Methoden.“**
F. Chillari, Geberit Vertriebs AG

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Daniela Rühl

Tel.: +49 6196 4722-615

E-Mail: daniela.ruehl@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Ihr Management Circle-Veranstaltungsticket



Entspannt ankommen – nachhaltig reisen. Die Deutsche Bahn bringt Sie in Kooperation mit Management Circle an Ihren Veranstaltungsort.

Von jedem beliebigen DB-Bahnhof können Sie Ihre Reise zu günstigen Sonderkonditionen antreten:

Zum Veranstaltungsort	2. Klasse	1. Klasse
Bundesweit ab	€ 99,-	€ 159,-

Buchen Sie online und sichern Sie sich das garantiert **günstigste Ticket**. Wir bieten Ihnen eine Übersicht aller Bahn-Angebote auf Ihrer Wunschstrecke für Hin- und Rückfahrt.

Weitere Details und Informationen zur Ticketbuchung erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung zur Veranstaltung oder unter

www.managementcircle.de/bahn



Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Dieses Seminar richtet sich an **Produkt- und Brandmanager** aus **Konsumgüter-, Investitionsgüter- und Dienstleistungsunternehmen**, die sich auf ihre zukünftige Tätigkeit vorbereiten oder ihr Wissen auffrischen möchten. Das Seminar ist zudem interessant für **Leiter, leitende und spezialisierte Mitarbeiter** aus **Marketing, Vertrieb, Business Development und Produktentwicklung**, die sich grundlegendes Know-how des Produktmanagements aneignen wollen. Ebenfalls angesprochen sind Berater, die sich im Rahmen ihrer Projektarbeit mit dem Produktmanagement befassen.

Termine und Veranstaltungsorte

24. und 25. Mai 2018 in Frankfurt/M.

Fleming's Deluxe Hotel Frankfurt Main-Riverside,
Lange Straße 5-9, 60311 Frankfurt/M.
Tel.: +49 69 370030, Fax: +49 69 37003-333
E-Mail: frankfurt.riverside@flemings-hotels.com

19. und 20. Juni 2018 in Köln

Dorint Hotel am Heumarkt Köln, Pipinstraße 1, 50667 Köln
Tel.: +49 221 80190-111, Fax: +49 221 80190-190
E-Mail: reservierung.koeln-heumarkt@dorint.com

25. und 26. Juli 2018 in München

Hilton München Park, Am Tucherpark 7, 80538 München
Tel.: +49 89 3845-2525, Fax: +49 89 3845-2555
E-Mail: reservations.munich@hilton.com

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Mit der Deutschen Bahn ab € 99,- zur Veranstaltung.
Infos unter:

www.managementcircle.de/bahn



Über Management Circle



Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle **WissensWerte** an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 1.995,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Der Produktmanager

Ich/Wir nehme(n) teil am:

WS

- 24. und 25. Mai 2018 in Frankfurt/M.**
- 19. und 20. Juni 2018 in Köln**
- 25. und 26. Juli 2018 in München**

05-85604

06-85605

07-85606

1 Name/Vorname

Position/Abteilung

2 Name/Vorname

Position/Abteilung

3 Name/Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Fax

@ E-Mail

Datum

Unterschrift

Ansprechpartner/in im Sekretariat:

Anmeldebestätigung bitte an:

Abteilung

Rechnung bitte an:

Abteilung

Mitarbeiter: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z. B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter + 49 6196 4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: **+49 6196 4722-700**

Fax: **+49 6196 4722-999**

E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**

Internet: **www.managementcircle.de/05-85604**

Postanschrift: **Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

Telefonzentrale: **+49 6196 4722-0**

