

Produktmanagement - Wertschöpfende Innovationen generieren

Baustein II

 Live Online oder Präsenz

Dauer : 2 Tage (14 Stunden)

Nr. : 1013

Preis : 1.490,00 € netto

1.773,10 € inkl. 19 % MwSt.

Inhouse-Paket : Auf Anfrage

Nach dem Besuch des Seminars verfügen Sie über umfassende Kenntnisse bezüglich des Managements von Produkten und Dienstleistungen. Sie wissen um die Bedeutung einer geeigneten Produktstrategie für den Unternehmenserfolg und können die Produktpolitik entsprechend den strategischen Unternehmenszielen gestalten und umsetzen.

Dieses Seminar ist die ideale Voraussetzung zur Personenzertifizierung „Certified Product Manager (ISMI)“, mit der Sie Ihre Kompetenz im

Produktmanagement dokumentieren können.

Hier finden Sie weitere Informationen zum Thema [Produktmanagementzertifizierung](#).

Hier können Sie die Prüfung buchen: [Prüfung zum Certified Product Manager](#).



Wer sollte teilnehmen:

Zielgruppe

Führungskräfte, die eine Produktmanagement-Organisation planen, Produkt- und Produktgruppenmanager, Senior-PM, Account Manager. Mitarbeiter aus Fachabteilungen, die zukünftig die Aufgaben eines Produktmanagers innehaben.

Voraussetzungen

Produktmanagement - Markt- und Kundenorientierung für Produktmanager oder vergleichbare Kenntnisse.

Trainingsprogramm

Unternehmensstrategie und Produktstrategie - ein Zusammenspiel:

- Strategieentwicklung
- Wettbewerbsszenarienanalyse
- Erfolgsfaktorenrechnung

Der Produktmanager als Partner der Geschäftsleitung:

- Die Bedeutung des Produktmanagements für die Geschäftsleitung
- Ableitungen für die persönliche Positionierung und die Kommunikation

Betriebswirtschaftliches Know-how für Produktmanager:

- Break Even-Rechnung - Produktkostenrechnung - Deckungsbeitragsrechnung
- Qualitätsmanagement - Prozessmanagement
- Wertschöpfungsmanagement - Management von Budget und Geschäftsergebnissen
- Supplier Relationship Management

Marketing- und Vertriebs-Know-how für Produktmanager:

- Vermarktungsstrategien national/international
- Planung und Umsetzung ganzheitlicher Produkt-, Verkaufs- und Marketingkampagnen
- Aufbau und Entwicklung strategischer Produkt- und Kundenpotenziale
- Vertriebsunterstützung im Bereich B2B und B2C

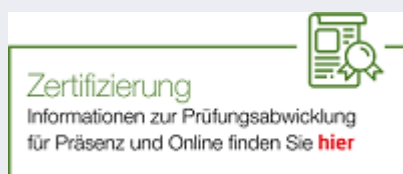
Ideenmanagement des Produktmanagements:

- Vertiefung der Methoden der Ideenfindung, Auswahl und Umsetzung
- Entwicklung von strategischen Angebotspotenzialen und Alleinstellungsmerkmalen

Schulungsmethode

Vortrag, Einzel- und Gruppenarbeit, Diskussion, Fallbeispiele, Fall-Supervision.

Hinweis



Termine und Orte

Live Online Training

10. Feb bis 11. Feb

04. Apr bis 05. Apr

20. Jun bis 21. Jun

Düsseldorf

10. Feb bis 11. Feb

München

04. Apr bis 05. Apr

20. Jun bis 21. Jun

Online Anmeldung:

Kundenservice | Tel. 0711 62010 100 | Fax: 0711 62010 267 | seminaranmeldung@integrata-cegos.de

<https://www.integrata-cegos.de/1013>

Generated on 08/12/2021