

# Produktmanagement und Produktmarketing für Technologieprodukte

## Die Schulung für Produktmanagement und Produktmarketing im Technologiebereich

In unserem Seminar möchten wir ein umfassendes und zeitgemäßes Bild der Verantwortlichkeiten und Aufgaben im Produktmanagement vermitteln. Wir legen hohen Wert auf große Praxisnähe zu Technologiebranchen, die Nutzung erprobter Methoden und einen hohen Interaktionsgrad mit vielen Übungen und Fallbeispielen.

Die inhaltlichen Module des Seminars lauten wie folgt:

### Die Rollen Produktmanagement & Produktmarketing

- Die Rolle und die Verantwortlichkeiten
- Der Lebenszyklus im Produktmanagement von Technologieprodukten
- Produktmanagement als Führungsrolle

### Marktanalyse

- Marktanalyse und -segmentierung als Basis für Produktentscheidungen
- Best Practices und Methoden zur Marktanalyse und Kundenforschung
- Ermittlung der wahren Kundenbedürfnisse
- Methoden zur Wettbewerbsanalyse und -beobachtung

### Wirksame Kundenversprechen

- Entwicklung wirksamer Kundenversprechen zur Produktpositionierung
- Personas und Käuferprofile
- Effektive Kommunikation des Kundennutzens
- Übersicht effektiver Vertriebstools
- Der Value Proposition Canvas als Methodik

### Business Cases & Wirtschaftlichkeitsanalysen

- Der Zweck des Business Cases
- Strukturierte Herangehensweisen für die Entwicklung überzeugender Business Cases
- Finanzanalysen, Finanzmodelle und Szenarioanalyse

### Preisgestaltung und Preispolitik

- Der Preisfindungszyklus
- Preisstrategien
- Wertbasierte Preisfindung
- Tools zur Ermittlung der Preissensitivität
- Einfluss von Psychologie auf die Preiswahrnehmung der Kunden

### Produktentwicklung und Anforderungen

- Ansätze in der Produktentwicklung und die Rolle des Produktmanagements als Schnittstelle
- Wasserfall-Entwicklung und Agile Entwicklungsmethoden im Vergleich
- Anforderungsmanagement
- Zusammenarbeit zwischen Produktmanagement, Entwicklung, Design und Kunden
- Nutzerzentriertes Design

### **Launch & Steuerung im Lebenszyklus**

- Produktmarketing - der Kaufzyklus und digitales Marketing
- Den Markteintritt erfolgreich umsetzen - Best Practices für den Produkt-Launch
- Leistungskriterien zur Steuerung und Steigerung des Produkterfolgs (Produktcontrolling)
- Aufbau und Kommunikation von Roadmaps

### **Produkt- und Portfoliostrategien**

- Definition von Strategie, Produktvision und Zielen
- Methoden zur Strategieentwicklung für Technologieprodukte
- Tools zur Visualisierung strategischer Optionen

### **Persönliche Effektivität**

- Benchmarking - wo stehe ich mit meiner Leistung?
- Was gehört zu effektivem Produktmanagement dazu?
- Verschiedene Produktmanager-Personas
- Stakeholdermanagement und überzeugendes Auftreten
- Effektives Meetingmanagement- und Aufgabenpriorisierung

### **Zielgruppen**

Der Kurs richtet sich an Einsteiger im Produktmanagement als auch erfahrene Produktmanager, die ihr Wissen auffrischen und vertiefen möchten.

Üblicherweise nehmen folgende Rollen an unseren Schulungen teil:

- Produktmanager/-in
- Produktmarketing Manager/-in
- Product Owner
- Junior Produktmanager/-in
- Projektleitung Produktentwicklung oder Produktsteuerung
- Vertriebsmitarbeiter mit Produktsteuerungsfunktionen
- Führungskräfte im Produktmanagement

#### **Beginn:**

Monday, June 5, 2023, 9:30 AM Uhr

#### **Ende:**

Wednesday, June 7, 2023, 5:00 PM Uhr

#### **Veranstaltungsort:**

Riesstraße 16  
80992 München

Germany

**Website & Anmeldung:**

Email [jan.harste@produktmanagementor.de](mailto:jan.harste@produktmanagementor.de)

<https://www.produktmanagementor.de/produktmanagement-schulung/oeffentliche-schulungen/>