

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, July 17, 2023, 9:30 AM Uhr

Ende:

Wednesday, July 19, 2023, 5:00 PM Uhr

Veranstaltungsort:

Lautenschlagerstraße 23a
70173 Stuttgart

Germany

Website & Anmeldung:

Email jan.harste@produktmanagementor.de

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