

Schad

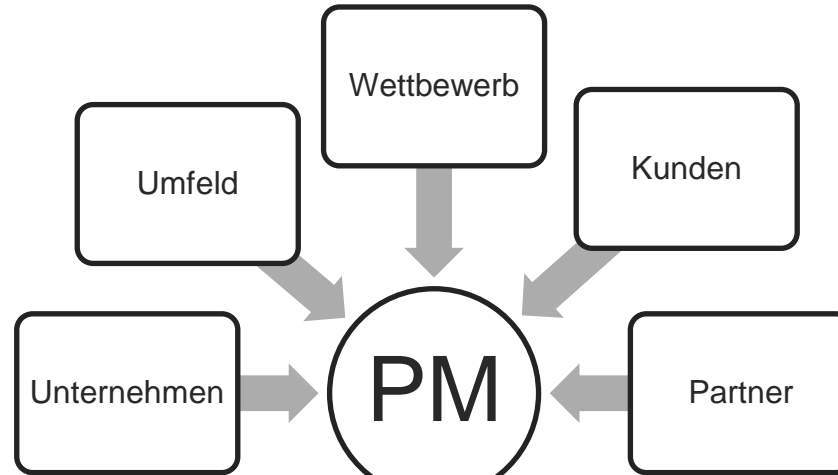
Marketing & Sales Management



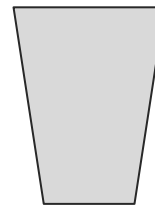
PROJEKTBEISPIEL : Seminarreihe für Produkt-Manager

Seminarstruktur

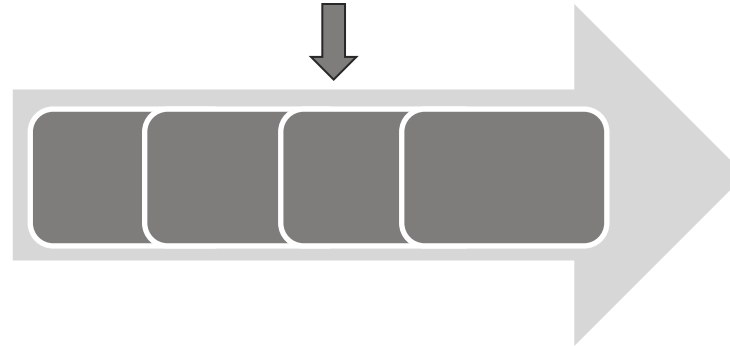
Impulse und
Informationen
sammeln



Screening
Konzeptentwicklung



Informieren
Überzeugen
Koordinieren



Seminarziele

- Tools aus der Markenartikelindustrie im Produktentwicklungsprozess anwenden können
- Produktinnovationsprozesse professionell initiieren und steuern können
- Fundierte Konzepte zu Neuprodukten und Produktlinien erstellen und nutzen können
- Ideen für Produktneueinführungen an interne und externe Beteiligte klar strukturiert und überzeugend übermitteln können
- Wichtigste Ansatzhebel für erfolgreiches Produktmanagement erkennen und nutzen können
- Teamarbeit und Motivation fördern

Inhalte (1)

Teil 1:

- Erfolgsfaktoren der Produkteinführung (von der Idee bis zur Marktdurchdringung)
- Beschleuniger und Barrieren in den verschiedenen Phasen der Produkteinführung
- Relevante Informationen sammeln, auswerten und für die eigene Tätigkeit interpretieren (Trends, Marktzahlen, Konsumentenperspektive, Markenstrategie und Produktgruppenstrategie)
- Anwendung von Filtern zum Screening der Produktideen

Teil 2:

- Schnittstellenmanagement: Der Produkt Manager als Unternehmer
- Inhalte des Produktkonzeptes: Impulse – Beispiele - Übungen
Insight – Benefit - Reason Why
- Nutzung des Produktkonzept im Schnittstellenmanagement

Inhalte (2)

Teil 3:

- Feedback zu Produktkonzepten, die von den Teilnehmern verfasst wurden
- Produktprofil schärfen: Unverwechselbarkeit von Produktkonzepten (Übungen Präsentation – Austausch - Debriefing)

Teil 4:

- Ideen intern und extern verkaufen
- Die Zutaten der erfolgreichen Kommunikation
- Ausarbeitung und Simulation der Präsentation von Produktideen vor unterschiedlichen Gremien und Anspruchsgruppen
- Feedback zu den Präsentationen

Teil 5:

- Kreativitätsmethoden und deren Verwendung im Produktmanagement
- Kreative Potentiale in der Organisation freisetzen
- Simulation von Kreativitätssessions mit Debriefing

Inhalte (3)

Die Inhalte und der Aufbau der Seminare wurden eng mit dem Auftraggeber abgestimmt.

Intensive Briefinggespräche, zu den relevanten Entwicklungen im Unternehmen und in der Abteilung fanden zwischen den Seminaren statt, so dass der aktuelle Status immer berücksichtigt werden konnte.

Interaktive Sessions zu aktuellen unternehmensinternen Themen wurden in Zusammenarbeit mit den Führungskräften (Abteilungsleitung, Geschäftsleitung) in den Seminaren integriert.

Teambuilding-Sessions und Übungen zur Förderung der Kooperation wurden ebenfalls im Programm aufgenommen.

Unternehmensentwicklung mit Marketing- und Vertriebsmanagement



Strategisches Marketing & Verkauf



Seminare & Workshops



Business Development Beratung



Interim Lösungen



Business Facilitation

www.schadmanagement.de

Sophie Schad (Dipl. Betriebswirtin lic.oec. HSG)

Lukas Schad (Dipl. Betriebswirt lic.oec. HSG)

In Geestland: Neuenwalder Str. 9, 27607 Geestland

Tel: 04743 / 27 86 98

In Bremerhaven: t.i.m.e. port 3, Barkhausenstr. 4, 27568 Bremerhaven

Tel 0471 / 30 94 60 36

info@schadmanagement.de