



Basiswissen

Erfolgreiches Produktmanagement: Wie gestalte ich es?

10. bis 11. April 2019, Mannheim



5 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen:

Die **Rolle des Produktmanagers** ist komplex – der Referent bringt Licht ins Dunkel

Lernen Sie Techniken von der **Kundenanalyse** über das **Produkt** bis hin zur Vermarktung kennen

Fertigkeiten und Fähigkeiten des Produktmanagers werden Ihnen nähergebracht

Erarbeiten Sie gemeinsam mit dem Referenten **neue Produkte** und identifizieren Sie Wachstumsfelder

Werden Sie Profi , wenn es um **Ergebnis-Orientierung** und **Maßnahmen-Controlling** geht



Erfolgreiches Produktmanagement: Wie gestalte ich es?

Ziel | Inhalte

Energie verkauft sich nicht von selbst. **Was wollen die Kunden** im Haushalts- und im Unternehmensbereich? Wie können die **Kundenwünsche profitabel** in Produkte umgesetzt werden? Das sind die zentralen Fragen des Produktmanagements.

Die erfolgreiche Vermarktung umfasst eine **gute Marktanalyse**, die **Produktoptimierung** und **-erneuerung** sowie die richtigen Maßnahmen zur Kundenansprache. Im Seminar vermitteln wir Ihnen Kenntnisse zum Produktmanagement speziell in Energieversorgungsunternehmen. Durch Fallbeispiele und Gruppenarbeiten entwickeln Sie selbst praxisorientierte Lösungen für Ihren Arbeitsalltag.

Hinweis

Wir möchten Sie bitten, das aktuelle Produktprogramm Ihres Unternehmens zu strukturieren und als komprimierte, einseitige Übersicht mitzubringen.

Auszug aus dem Programm

Tag 1

8:30 Uhr Begrüßungskaffee

9:00 Uhr Seminarbeginn und Vorstellung

9:15 Uhr

Selbstverständnis des Produktmanagers

- Was bedeutet „Unternehmer im Unternehmen“?
- Wie geht der Produktmanager vor?
- Von der Analyse über Produkt und Vermarktung zum Ergebnis

10:00 Uhr

Markt- und Kundenkenntnis

- Markt- und Kundenanalyse
- Techniken zur Kundenkenntnis
- Wettbewerberanalyse

11:00 Uhr Kaffeepause

11:30 Uhr

Unser Produktportfolio

- Analyse der Struktur
- Was läuft gut? Was weniger gut?
- Entwicklungen
- Wofür steht unser Unternehmen?

13:00 Uhr Mittagessen

14:00 Uhr

Optimierung des bestehenden Portfolios

- Konsequenzen und Konzept
- Energie ist Energie – oder geht es auch anders?
- Was sagt das Kundencenter?
- Kundenintegration – Haushalt? Gewerbe?
- Portfolio online – offline
- Schlussfolgerungen: Mit welchen Ansätzen lässt sich das Portfolio optimieren?

15:30 Uhr Kaffeepause

16:00 Uhr

Projektführung

- Vorgehen
- Techniken der Projektführung
- Ideenentwicklung
- Hilfe/Einbeziehung Anderer
- Zusammenfassung

17:15 Uhr Ende des Seminartages/anschließend gemeinsames Abendessen – Netzwerken & Kontakte knüpfen

Tag 2

8:30 Uhr

Suche nach Wachstumsstrategien – Generelle Wachstumsfelder Neuproduktentwicklung

- Suchfelder und Ideenfindung
- Produktentwicklung: online – offline?

9:15 Uhr

Entwicklungsteam

- Workshop und Kooperation

10:00 Uhr Kaffeepause

10:30 Uhr

Zusammenarbeit mit dem Vertrieb

- Einbeziehung und Austausch
- Vorteil gegenüber Wettbewerb
- Integration

11:15 Uhr

Zusammenarbeit mit dem Einkauf

- Business Plan – rechnet sich das?
- Beschaffungsstrategie

12:00 Uhr Mittagessen

13:00 Uhr

Zusammenarbeit mit Agenturen

- Wie bekomme ich die Umsetzung hin?
- Briefing
- Einführungskampagne
- After-Sales-Maßnahmen

13:30 Uhr

Maßnahmencontrolling

- Funktioniert alles wie geplant?

14:15 Uhr Kaffeepause

14:30 Uhr

Blick nach vorn

- Was bedeutet Produktmanagement im EVU heute?
- Wohin geht der Weg der EVU?
- Welche Bedeutung hat das für den Produktmanager?

15:00 Uhr

Zusammenfassung

- Bestandteile eines erfolgreichen Produktmanagements
- Gestaltung und Umsetzung in die Praxis

16:00 Uhr Ende des Seminars

5 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen:

- Die **Rolle des Produktmanagers** ist komplex – der Referent bringt Licht ins Dunkel
- Lernen Sie Techniken von der **Kundenanalyse** über das **Produkt** bis hin zur Vermarktung kennen
- **Fertigkeiten und Fähigkeiten** des Produktmanagers werden Ihnen nähergebracht
- Erarbeiten Sie gemeinsam mit dem Referenten **neue Produkte** und identifizieren Sie **Wachstumsfelder**
- Werden Sie Profi, wenn es um **Ergebnis-Orientierung** und **Maßnahmen-Controlling** geht

Referent



Lothar Keite,

Dipl.-Kaufmann, Consultant, Trainer, Lehrbeauftragter an der Fachhochschule für Oekonomie & Management, Inhaber des Instituts eff brain. Marketing and Management. Consulting and Training, Hamburg. Herr Keite war selbst viele Jahre lang Produktmanager und Leiter im Produktmanagement (u. a. Melitta, Underberg, Aral, BP). Ein Schwerpunkt seiner Beratung liegt heute in der Unterstützung des Produktmanagements bis hin zur Übernahme von Aufgaben eines Produktmanagers speziell in der Energiewirtschaft.

Zielgruppe

Produkt- und Portfoliomanager aus der Energie- und Wasserwirtschaft sowie Marketingverantwortliche oder Mitarbeiter, die in diesem Bereich arbeiten oder diese Aufgaben zukünftig übernehmen

Termin & Ort

10. bis 11. April 2019

Leonardo Hotel Mannheim City Center
N6 3
68161 Mannheim
Telefon: 0621.10710

Seminarzeiten

Tag 1: 9:00 – 17:15 Uhr
Tag 2: 8:30 – 16:00 Uhr

Gemeinsamer Abend: Am Abend des ersten Seminartages haben Sie die Möglichkeit zum Networking und Erfahrungsaustausch.

Teilnehmerbeitrag

€ 1.290,- (zzgl. MwSt.)

Zimmerreservierung

Für die Teilnehmer haben wir bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn ein Zimmerkontingent im Tagungshotel reserviert, unter dem Stichwort „EW – Produktmanagement“.

Projektmanagerin

Loreen Jungck

E-Mail: loreen.jungck@ew-online.de

Anmeldung Erfolgreiches Produktmanagement: Wie gestalte ich es?

10. bis 11. April 2019, Mannheim

Melden Sie sich jetzt an!

- Ich melde mich verbindlich an: Teilnehmerbeitrag € 1.290,-
(einschließlich Tagungsunterlagen, Getränken und Pausenbewirtung).
Übernachungskosten sind nicht inbegriffen.
Alle Preisangaben verstehen sich zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer.

Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen

Datum der Veranstaltung:

Anrede

Titel/Akad. Grad

Teilnehmer 1 / Vor- und Nachname

Funktion

Telefon

Fax

E-Mail* (Zugangsdaten zum Download der Tagungsunterlagen werden 3 Tage vor Veranstaltung per E-Mail versendet)

Unternehmen

Postfach/Straße

PLZ/Ort

Anrede

Titel/Akad. Grad

Teilnehmer 2 / Vor- und Nachname

Funktion

Telefon

Fax

E-Mail* (Zugangsdaten zum Download der Tagungsunterlagen werden 3 Tage vor Veranstaltung per E-Mail versendet)

Unternehmen

Postfach/Straße

PLZ/Ort

Abweichende Rechnungsanschrift

Unternehmen

Straße/Postfach

PLZ

Ort

Datum

Unterschrift/Stempel

PDF-EW Fax: 0 69 / 7 10 46 87 - 95 52
anmeldung@ew-online.de

Fragen zur Anmeldung?

Telefon 0 69.7 10 46 87-552

Ihr Ansprechpartner

Projektleitung: Loreen Jungck
loreen.jungck@ew-online.de

Veranstalter

EW Medien und Kongresse GmbH
Kaiserleistraße 8a
63067 Offenbach am Main
info@ew-online.de
www.ew-online.de

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der EW Medien und Kongresse GmbH, die auf Anfrage erhältlich sind.

Mengenermäßigung

Bei gleichzeitiger Anmeldung von drei oder mehr Personen aus einem Unternehmen zu einem Seminar gewähren wir eine Ermäßigung von 10 % auf den Teilnehmerbeitrag für alle angemeldeten Teilnehmer.

Stornierungsbedingungen

Wir berechnen ab dem 13. Kalendertag vor der Veranstaltung 50 % des Teilnehmerbeitrags, ab dem 7. Kalendertag vor Veranstaltungsbeginn 100 % des Teilnehmerbeitrags. Die Stornierung muss schriftlich erfolgen. Die Vertretung eines Teilnehmers durch eine andere Person aus dem selben Unternehmen ist möglich.

Datenschutzhinweis

Ihre Angaben werden von EW Medien und Kongresse GmbH ausschließlich für die Bearbeitung Ihrer Bestellung, für die Durchführung der Veranstaltung sowie für eigene Direktmarketingzwecke verwendet. Dies erfolgt evtl. unter Einbeziehung von Dienstleistern. Eine Weitergabe Ihrer Daten an Dritte erfolgt nur zur Vertragserfüllung oder wenn wir gesetzlich dazu verpflichtet sind. Falls Sie keine weiteren Informationen von EW Medien und Kongresse GmbH mehr erhalten wollen, können Sie uns dies jederzeit mit Wirkung in die Zukunft an folgende Adresse mitteilen: EW Medien und Kongresse GmbH, Kaiserleistraße 8a, 63067 Offenbach am Main, Telefax +49 (0) 69.7 10 46 87-9 484, E-Mail: werbewiderspruch@ew-online.de
*Gerne lassen wir Ihnen über die E-Mail-Adresse Informationen zu eigenen oder ähnlichen Produkten zukommen. Sie können diese werbliche Nutzung jederzeit untersagen.