

## Modul 2 Produkt- und Leistungsprogramm

Erfolgreich im Markt mit dem richtigen Produkt- und Leistungsprogramm

### Ihre Vorteile:

- Erstellung effizienter Marketingstrategien und Ableitung von Marketingplänen
- Direkte Anwendung erprobter „Werkzeuge“ für Ihre Aufgaben
- Kompetente Umsetzung des Produktmanagements und Erkennung dessen essentielle strategische Dimension
- Systematische Planung von Markterfolgen und erfolgreiche Umsetzung von Strategien

**Fast täglich liefert der Vertrieb Ideen für neue und bessere Produkte. Aber welche sollen strategisch sinnvoll umgesetzt werden und wie?**

Das Produktmanagement verantwortet die konkrete Formulierung und Umsetzung der Produktstrategie und den damit verbundenen Koordinationsaufgaben an den Schnittstellen Kunden, Vertrieb, Marketing, Entwicklung/Konstruktion und Fertigung. Der Produktmanager begleitet und verantwortet seine Produkte während des gesamten Produktlebenszyklus, von der Ideengenerierung über die Vermarktung bis hin zur Eliminierung. Das Produktmanagement ist somit in letzter Konsequenz für den Markterfolg verantwortlich.

Lernen Sie essentielle Tools für alle Phasen des Managementprozesses kennen und über Sie die sichere Anwendung an einem komplexen und geschlossenen Fallbeispiel. Die direkte Anwendung in der Praxis unmittelbar nach Seminarende wird Ihnen dadurch effizient ermöglicht. Konzentrieren Sie sich mit dem gewonnenen Know-how direkt erfolgreich auf die Marktbearbeitung und entscheiden Sie über den Einsatz und die richtige Gewichtung der Marketinginstrumente: Produkt-, Preis-, Konditions-, Kommunikations- und Distributionspolitik.

### Keywords:

- Marketingstrategie
- Produkt-Markt-Matrix
- Ermittlung von Produkthanforderungen
- Dienstleistung als Produkt
- Mehrwert durch Service
- Auslösefaktoren für Produkt-Update

### Quick Facts:

- Termin: 04.-06.07.2019
- Umfang: 3 Tage
- Ort: Akademie der Ruhr-Universität
- Methodik: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeiten, Fallstudien
- Abschluss: Teilnahmebescheinigung\*
- Kosten: 1.690,00 EUR, 1.490,00 EUR für VDI-Mitglieder
- Dozent: Herr Dipl.-Ing. Thomas Conrad

\* Nach Besuch aller 6 Module sowie einer erfolgreich bestandenen Anschlussprüfung erhalten TeilnehmerInnen das Zertifikat zum / zur VertriebsingenieurIn VDI