



Intensivkurs Produktmanagement

Marktorientiertes Handeln in Life Sciences und Medizinprodukteindustrie

Dieser Workshop liefert das methodische Rüstzeug für eine erfolgreiche Produktmanagementtätigkeit. Anhand individueller Fallbeispiele der Kursteilnehmer werden zweckmäßige Vorgehensweisen bei der Produkt- und Dienstleistungsvermarktung dargelegt und trainiert.

Themenüberblick

- Informationsquellen des Produktmanagements
- Richtige Fragen stellen zur Analyse von Umwelt, Markt, Kunden und Wettbewerb
- Märkte segmentieren und Positionierung ableiten
- Produktlebenszyklus, Wettbewerbsregeln und Portfoliotechniken heranziehen, um die strategische Ausgangslage zu ermitteln
- Marketingziele festlegen und Positionierung in geeignete Produktstrategie sowie Marketing-Mix übertragen
- Erfolg der Umsetzung des Produktmarketingplans kontrollieren

Veranstaltungsziele

Der berufliche Alltag des Produktmanagers ist häufig geprägt durch einen Aufgabenmix resultierend aus seiner Rolle als strategischer Vordenker sowie als Vertriebsunterstützer.

Anhand Ihrer Praxisanforderungen, die wir im Vorfeld im persönlichen Gespräch ermittelt haben, üben Sie in diesem Workshop die Anwendung bewährter Konzepte und Instrumente des Produktmanagements.

Im Verlauf des Kurses skizzieren Sie den Produktmarketingplan zu einem von Ihnen gewählten Produkt. Planungsrisiken lernen Sie zu erfassen und diesen mit geeigneten Maßnahmen entgegenzuwirken. Wir trainieren mit Ihnen, wie Sie mit Marketing- und Vertriebskennzahlen die Steuerung Ihrer Aktivitäten erleichtern.

Teilnehmernutzen

Sie erfahren, wie Sie Ihre Produktmanagementaufgaben noch zielorientierter wahrnehmen, um zu besseren Entscheidungen zu gelangen.

Am Ende des Workshops haben Sie sich eine Arbeitsvorlage erstellt, die Sie in Ihrer beruflichen Praxis weiter zu einem vollständigen Produktmarketingplan ergänzen.

Zielgruppe

Unser Workshop richtet sich an Produktmanager aus den Life Sciences und der Gesundheitswirtschaft, die Ihr Know-how ergänzen möchten sowie an Fachkräfte, die erstmals eine Aufgabe in diesen Bereichen übernehmen.

Ihr Unternehmen vertreibt erklärungsbedürftige Produkte und / oder Dienstleistungen im B2B Geschäft bzw. an öffentliche Institutionen (z.B. Krankenhäuser, universitäre Forschungseinrichtungen).

Dauer

5 Tage: unterteilt in zwei Blöcke zu 2 bzw. 3 Tagen

Termine und Preise

Auf Anfrage

Referent und Moderator (m/w/d)

N.N.

© 2022 CONSILIO ET OPERA GMBH