

# Neue Produkte gut verkaufen

## Produktmanagement für erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen

Produktmanager gibt es wie Sand am Meer, aber die meisten werden dazu ernannt und fühlen sich oft fehl am Platze. Der Produktmanager steht zumeist vor dem Problem, dass er sich konträr zur normalen Firmenhierarchie verhalten muss. Seine Verantwortung beschränkt sich nicht auf eine bestimmte Aufgabe innerhalb einer Abteilung, sondern abteilungsübergreifend auf die Markteinführung für bestimmte Produkte oder Dienstleistungen.

Dieses Seminar vermittelt die Voraussetzungen und Möglichkeiten im Bereich Produktmanagement. Zusammen mit den Teilnehmern werden Konzepte entwickelt, wie Produktmanager im Unternehmen in- und extern neue Produkte oder Dienstleistungen etablieren können.

### Seminarinhalte

- **Voraussetzungen für Produktmanager**
  - Produktmanager und Unternehmenshierarchien
  - Abteilungsübergreifende Kommunikation
- **Produktplanung und Produktentwicklung**
  - Besonderheiten bei der Vermarktung erklärungsbedürftiger Produkte
  - Entwicklung von Produkt-/ Marktstrategien
  - Strategische Positionierung, Markt- und Kundensegmentierung
  - Methoden der Markt-, Kunden- und Wettbewerbsanalyse

- **Marketing- und Markteinführung**

- Marktpotentialermittlung und Absatzplanung
- Die 4 Ps in der Markteinführung (Marketing-Mix)
- Erarbeitung einer speziellen Nutzenargumentation
- Erstellung eines Vertriebskonzeptes zur Marktimplementierung

**Teilnehmer:** Bestehende und zukünftige Produktmanager

**Dozent/Trainer:** Der Dozent, Helmut König verfügt über langjährige Vertriebserfahrung in der Einführung neue Produkte und im Ausbau bestehender Produktgruppen.

**Seminardauer:** 2 Tage