



## Lernziele:

- Sensibilität gegenüber wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit, Kostenträger: Produkt
- Kenntnis der Wettbewerbssituation
- Kenntnisse & Vermarktung einer individuellen Value Proposition
- Kenntnis & Anwendung von strategischen Instrumenten
- Quellen der Produktideen kennen & operationalisieren
- Produkt- und Umsatzentwicklungsideen bewerten
- Marktattraktivität analysieren & Wirtschaftlichkeit bewerten
- Operationalisierung & Umsetzung der Planung im Business Model

## Methodik, Didaktik:

Multimediale Impulsreferate des Trainers, Erfahrungen aus der eigenen PM-Tätigkeit / aus dem privaten Umfeld, Gespräche über Erfahrungen und Wahrnehmungen, Gruppen- und Individualarbeiten, Lessons learned & Integration in den betrieblichen Alltag, Fallstudien und **starke** Interaktion der Teilnehmer.

## Die IVM-Agenda:

- Kennenlernen
- Zielsetzung monetäre vs. nicht-monetäre Zielsetzung
- Kostenträgerrechnung für Produktmanager
- Best-Practise Beispiele im Marketing / PM
- Makro-Planung / strategische Instrumente
  - Kritische Erfolgsfaktoren (CSF), Key Performance Indikatoren (KPI)
  - Wirtschaftlichkeitsziele nach Unternehmen, Branche, Markt
  - Porter's 5 forces
  - SWOT-Analyse (sinnvoll und nachhaltig)
  - PESTEL-Analyse
  - Ansoff-Produkt-Markt-Matrix
  - Kombinationsmöglichkeiten von einem / mehreren strategischen Instrumenten
  - Portfoliomanagement & Marktattraktivität
- Kreativitätstechniken zur Ideenfindung (World Café)
- Favorisierung & Bewertung von Produktideen
- Business Planning am individuellen Beispiel
- Umsetzung des individuellen Vorhabens im Business Model
  - Key Partners
  - Key Activities
  - Key Resources
  - Value Proposition
  - Customer Relations
  - Customer Segments
  - Channels
  - Cost Structure
  - Revenue Streams
- Integration der primären und sekundären Ziele in ein Management Deployment System (X-Matrix, Hoshin Planning, Zeiten, Zuständigkeiten u.a.)
- Lessons Learned / Ausblick und Umsetzung

Datum:	_____	Kurzzeichen:	_____	Beantragt:	_____
Investition:	_____	Teilnehmer:	_____	Genehmigt:	_____
Kostenstelle:	_____	Vorgesetzter:	_____		

## ANSPRECHPARTNER:

Roberto Capone • IVM | Institut für Verkauf und Marketing  
Amtshof 4 • 63628 Bad Soden-Salmünster

E-Mail: [info@ivm-seminare.de](mailto:info@ivm-seminare.de)  
[www.ivm-seminare.de](http://www.ivm-seminare.de)