



Bestellung

Deutsch/Englisch
umschaltbar

Anzahl:	Bezeichnung:	Preis:
.....	MSC-Praxistoolbox 2.0*	960,- €
.....	MSC-Praxistoolbox 2.0 – Zusatzlizenz**	720,- €
.....	MSC-Praxistoolbox – Upgrade auf Version 2.0***	220,- €
.....	MSC-Praxistoolbox 2.0 – Demo-Version	0,- €

- * Firmenlizenz: Berechtigt zur Nutzung an **beliebig vielen** Arbeitsplätzen an **einem** Standort.
- ** Zusatzlizenz: Berechtigt zur Nutzung an beliebig vielen Arbeitsplätzen an jeweils einem **weiteren** Standort.
- *** Upgrade: Upgradeberechtigt sind alle Kunden mit einer gültigen MSC-Praxistoolbox-Firmenlizenz.

Folgende Firmen nutzen die MSC-Praxistoolbox (Auszug):

Adolf Würth, Bernstein, Big Dutchman International, Blanco CS, Bomag, Bosch Rexroth, BPW Bergische Achsen, Bruker Biospin, Busch-Jaeger-Elektro, Carl Cloos Schweißtechnik, CEStronics, Clariant Produkte, Cofely Refrigeration, Diana Electronic-Systeme, Dorma, Dr. Fritz Faulhaber, ELMA Hans Schmidbauer, ERBE Elektromedizin, Erhardt + Leimer, GEZE, Hager Electro, Heinzinger electronic, Hydrometer, J. Eberspächer, JET Tageslicht & RWA, KACO new energy, Lenze, Leutron, Lindner, Lohmann, LPKF Laser & Electronics, Lucas-Nülle, Mann + Hummel, Megatron Elektronik, Mettler Toledo, Minimax, Möhlenhoff, Moser-Baer, OTT Hydromet, Pari, Peri, Reintjes, REpower Systems, Schaffner EMV, Siemens Schweiz, Takata-Petri, TEREX Demag, Trilux, Trumpf Laser- und Systemtechnik, Ziehl-Abegg...

Bitte informieren Sie mich über:

Tools:

- INNOplan®
Produktideen bewerten und priorisieren

Seminare:

- Tooltraining für Produktmanager inkl. MSC-Praxistoolbox**
- Praxis und Arbeitstechniken des Produktmanagements
- Certified Product Manager
- Argumentationstraining für Produktmanager
- Moderne Führungsmethoden für Projektleiter
- So analysieren Sie Ihre Konkurrenz

.....
Firma

.....
Name

.....
Abteilung

.....
Straße

.....
PLZ, Ort

.....
Land

.....
Telefon

.....
Fax

.....
E-Mail

..... Datum Firmenstempel/Unterschrift

NEU



MSC-Praxistoolbox für Produktmanager

- Die „besten“ Praxistools und Methoden sofort anwenden
- Mehr als 100 Templates in Excel, Word und Powerpoint
- Vorlagen und Beispiele in Deutsch und Englisch

✓ Professionelle Praxistools für effizientes Produktmanagement



Für mehr Motivation und Professionalität im Produktmanagement

Ein gut funktionierendes Produktmanagement ist die treibende Kraft, um aus Markt- und Kundenanforderungen ertragsstarke Produkte zu generieren. Erfahrungen bei mehr als 180 untersuchten Unternehmen zeigen: Unternehmen mit einem professionellen Produktmanagement wachsen schneller und erwirtschaften höhere Erträge als ihre Wettbewerber.

Leider fehlt es in der Praxis des Produktmanagements oft an der souveränen Nutzung von Methoden und an adäquaten Tools. Verzettelung im Tagesgeschäft, Improvisation und zu wenig strategischer Fokus sind die Folgen. Manche Entwicklungsprojekte leiden unter nicht belastbaren Anforderungsprofilen (Lastenheften) und Marktpotenziale werden nicht hinreichend ausgeschöpft.

Jetzt macht Produktmanagement richtig Spaß: Die MSC-Praxistoolbox für Produktmanager beinhaltet die „besten“ Methoden und Praxistools für Produktmanager. Sie lernen aktuelle, in der Praxis erprobte Hilfsmittel gezielt einzusetzen. Sie sparen Zeit und gewinnen mehr Akzeptanz durch strukturiertes Vorgehen.

Mehr als 100 Templates (Vorlagen, Checklisten und Beispiele) in Excel, Word und Powerpoint stehen Ihnen zur Verfügung.

So einfach geht's:

1. Gewünschtes Tool anklicken
2. Ggf. Beispiel anschauen
3. Der Methoden-Hilfe folgen



Die „besten“ Praxistools für Produktmanager

- ✓ Sofort nutzbare Methodenkompetenz
- ✓ Markt- und Wettbewerberwissen beeindruckend präsentieren
- ✓ Zeit sparen durch strukturiertes und kompetentes Vorgehen
- ✓ Überzeugen durch einheitliche Tools im Produktmanagement

Methodenkompetenz leicht gemacht

Die MSC-Praxistoolbox für Produktmanager umfasst mehr als 100 vorformatierte Checklisten, Vorlagen und Beispiele als Excel-, Word- und/oder Powerpoint-Dateien.

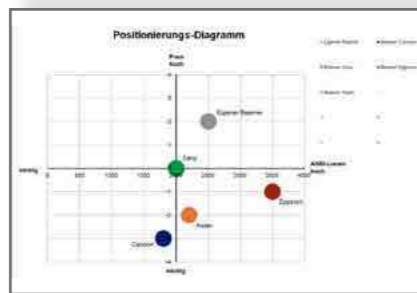
Die Templates sind selbsterklärend oder enthalten eine kurze Anleitung zur praktischen Umsetzung der Methode sowie ein Beispiel. Zum aktuell benötigten Tool gelangen Sie per Link über zwei übersichtliche, thematisch gegliederte Startseiten (PDF). Bei Bedarf können Sie zwischen der deutschen und englischen Startseite einfach per Klick wechseln.

Für fast alle Aufgaben, ob operative, projektbezogene oder strategische, stehen Ihnen passende Tools zur Verfügung. So macht Produktmanagement richtig Spaß.

Template-Beispiele



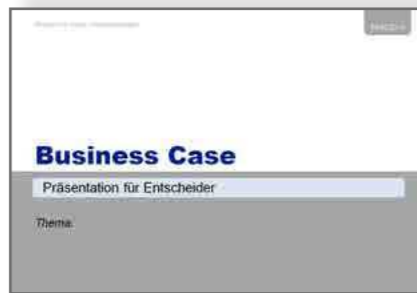
Internationale Produktanforderungen priorisieren



Produkte strategisch positionieren



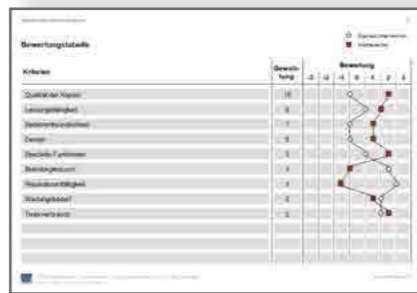
Dem Wettbewerber eine Nasenlänge voraus



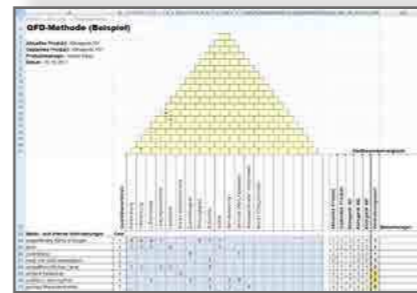
Nachvollziehbare Entscheidungspräsentationen



USPs überzeugend kommunizieren



Stärken-Schwächen-Analysen decken Schwächen von Konkurrenzprodukten auf



QFD-Methode Schritt für Schritt verstehen und anwenden

• Template-Arten:

- Vorlagen
- Checklisten
- Beispiele

• Datei-Typen:

- [xls] Excel
- [doc] Word
- [ppt] Powerpoint

• Sprachen:

- DE Deutsch
- EN Englisch

• Zusatzinformationen:

- Glossar
- Hilfe

Zielgruppe

Produktmanagement, Produktmarketing, Business Development, Branchenmanagement und Marketing

Systemvoraussetzungen

Windows XP oder höher.
Microsoft Office 2003 oder höher (Word, Excel, Powerpoint).
Adobe Reader 9.0 oder höher.

Ausgewählte Beispiele als PDF unter www.peterkairies.de

Mit einem Klick zum gewünschten Tool

Der Produktmanager

- Stellenbeschreibung PM [doc]
- Kompetenzprofil PM [doc]
- Hauptaufgaben des PMs [doc]

Selbstorganisation & Weiterentwicklung

- 10 Tipps für erfolgreiche PMs [doc]
- Meetings effizient durchführen [doc]
- Moderationsleitfaden: Meetings [doc]
- Telefongespräch-Vorbereitung [doc]
- Motivations-Ratschläge [doc]
- Zeitmanagementprofil [doc]

Produktstrategie

- Produktstrategie: Gliederung [doc] [ppt]
- Produktstrategie-Bewertung [xls]
- Produktstrategie-Bewertung (Bsp) [xls]
- Markt-Produkt-Technologie-Roadmap [xls]
- Produkt-Roadmap (Bsp) [doc] [ppt] [xls]
- Produkt-Roadmap [doc] [ppt] [xls]

Markt und Wettbewerb

Wettbewerber-Analyse

- Konkurrenzanalyse: Eigene Professionalität [xls]
- Marktanalyse: produktbezogen [doc]
- Marktsegmentierungs-Kriterien [doc]
- Marktsegment-Potenzialanalyse [doc]
- Marktsegment-Potenzialanalyse (Bsp) [doc]
- Wettbewerbervergleich: unternehmensbezogen [xls]
- Wettbewerber-Produkte-Matrix [doc]
- Wettbewerber-Dienstleistungen-Matrix [doc]

Produkt-Analyse

- SWOT-Analyse [ppt] [xls]
- Funktionen-Feature-Spiegel [doc] [xls]
- Funktionen-Feature-Spiegel (Bsp) [doc] [xls]
- Funktionen-Feature-Spiegel mit Bewertung [xls]
- Funktionen-Feature-Spiegel mit Bewertung (Bsp) [xls]
- Leistungsdatenmatrix [doc] [xls]
- Leistungsdatenmatrix (Bsp) [doc] [xls]

Product Life Cycle

1. Produktideengewinnung & -bewertung

- Ideenfindungsworkshop [doc]
- 635-Methode [doc]
- Morphologischer Kasten [doc] [xls]
- Morphologischer Kasten (Bsp) [doc] [xls]
- Produktideen-Schnellbewertung [xls]
- Produktideen-Schnellbewertung (Bsp) [xls]
- Produktanforderungen bewerten [xls]
- Produktanforderungen bewerten (Bsp) [xls]

2. Produktdefinition

- Lead User-Methode [xls]
- QFD-Methode [xls]
- QFD-Methode (Bsp) [xls]
- Anforderungsprofil [doc] [ppt] [xls]
- Business Case [ppt]
- Zuschlagskalkulation [xls]

3. Produktentwicklung

- Technische Lösungen bewerten [xls]
- Projekte: Erfolgsfaktoren [doc] [ppt] [xls]
- Projektliste mit Status [xls]
- Arbeitspaket-Beschreibung [xls]
- Stakeholder-Analyse [xls]
- Risikomanagement-Journal [xls]
- FMEA [xls]
- FMEA (Bsp) [xls]

4. Markteinführung & Kommunikation

- Strategie & Planung
- Betatest-Masterplan [xls]
- Markteinführungs-Strategie [doc] [ppt]
- Markteinführungs-Aktivitäten [doc]
- Markteinführung: Maßnahmenplanung-Kurzversion [doc] [ppt] [xls]
- Markteinführung: Maßnahmenplanung in Monaten [xls]
- Markteinführung: Maßnahmenplanung in Wochen [xls]

Positionierung & Argumentation

- Produktpositionierung [xls]
- Produktpositionierung (Bsp) [xls]
- Produktkommunikationskonzept [doc] [ppt]
- Argumentengenerator [doc] [ppt]
- Argumentengenerator (Bsp) [doc] [ppt]
- Nutzenargumentationstechnik EVN [doc] [ppt]
- Nutzenargumentationstechnik EVN (Bsp) [doc] [ppt]
- Einwandenträftung 3E-Analyse [doc] [ppt] [xls]
- Einwandenträftung 3E-Analyse (Bsp) [doc] [ppt] [xls]

Schulungen

- Produktschulung für Händler [ppt]
- Produktschulung für Händler [doc]
- Produktschulung für Vertriebsmitarbeiter [ppt]
- Produktschulung für Vertriebsmitarbeiter [doc]
- Produktkurzvorstellung: 5-Satz-Technik [doc] [ppt]
- Produktkurzvorstellung: 5-Satz-Technik (Bsp) [doc] [ppt]

Marketing & PR

- Messeverkaufsgespräch [doc]
- Produkt-Launch-Package [doc]
- Produktbooklet: Inhalte [doc]
- Prospekterstellung: Briefing [doc] [ppt]
- Prospektanalyse [doc] [ppt]
- Presseinformation [doc]
- Pressemitteilungen: Übersicht [xls]

5. Programm- & Produktpflege

- Stärken-Schwächen-Analyse [doc] [ppt]
- Stärken-Schwächen-Analyse (Bsp) [doc] [ppt]
- ABC-Produkt-Analyse [xls]
- ABC-Produkt-Analyse (Bsp) [xls]
- Kundenproblem-Analyse [doc]
- FAQ-Liste [xls]
- Telefonleitfaden Nutzerbefragung [doc]
- Produkt-Änderungsmitteilung [doc]

6. Outphasing

- Produkt-Abkündigungsmitteilung [doc]
- Outphasing-Aktivitäten [doc]

Erfolgskontrolle

- Controlling-Aufgaben eines PMs [doc]
- Win-Order-Analyse [doc]
- Lost-Order-Analyse [doc]

Die MSC-Praxistoolbox wurde in Zusammenarbeit mit dem Produktmanagement namhafter Unternehmen im B-to-B konzipiert.

