

Seminar

Produktmanagement für technische Produkte und Dienstleistungen



Die Top-Themen:

- Überblick über aktuelle Trends in Marketing und Vertrieb
- Chancen des Produktmanagements in Ihrem Wettbewerbsumfeld nutzen
- Vom „Mädchen für alles“ zum aktiven und erfolgreichen Produktmanager
- Wichtige Voraussetzungen für ein funktionierendes Produktmanagement
- Techniken zur Analyse und Darstellung von Markt- und Produktinformationen
- Marketingpläne zur zielorientierten Umsetzung aller Marktaktivitäten optimal einsetzen

Termine und Orte

- 21. und 22. April 2026
Freising
- 08. und 09. Juni 2026
Düsseldorf
- 30. und 31. Juli 2026
Wien
- 22. und 23. September 2026
Frankfurt am Main

„Gerade als Quereinsteiger in die Materie hat mich das gesamte Konzept, mit Einführung in Methoden und Einbeziehung praktischer Tools überzeugt und einen großen Schritt weitergebracht.“

Dipl.-Ing. Martin Riedel,
imc Meßsysteme GmbH, Berlin

Ihre Seminarleitung
Bernhard Frese, Bad Arolsen

Allgemeine Informationen

Zielsetzung

Produktmanagement ist die entscheidende Schnittstelle zwischen dem technischen Vertrieb und der Forschung und Entwicklung. Darüber hinaus steuert es den gesamten Produktlebenszyklus von der Bedarfsanalyse im Markt, bis hin zur notwendigen Produktbereinigung am Ende des Lebenszyklus.

Die unterschiedlichen Tätigkeitsbereiche des Produktmanagements erfordern neben technischem Fachwissen auch ein umfangreiches Marketing Know-how und ein hohes organisatorisches Talent.

Sie führen umfangreiche Teams meist ohne Vorgesetztenfunktion und der Teamerfolg hängt maßgeblich von der systematischen und professionellen Arbeit des Produktmanagements ab. Eine gute Steuerung der Prozesse und der systematische Einsatz wichtiger Tools sind die Erfolgsfaktoren für ein erfolgreiches Produktmanagement.

Ziel des Seminars ist es, Sie für diese zahlreichen Anforderungen optimal auszurüsten.

Nutzen Sie jetzt die Gelegenheit und lernen Sie für Ihre anspruchsvolle Position die wichtigsten Methoden und Techniken kennen, um Ihre umfangreichen Aufgaben systematisch zu erfüllen und den Herausforderungen professionell zu begegnen.




Zielgruppe

- Produktmanager, Produktspezialisten sowie Produktentwickler
- Marketingmitarbeiter und Projektmanager, die Aufgaben im Produktmanagement durchführen oder sich darauf vorbereiten

Inhouse-Seminar

Dieses Seminar können Sie auch als firmeninterne Schulung buchen:

Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot. Rufen Sie uns an.

 **Frau Angela Bungert/Herr Jens Wilk**
Tel.: +49 211 6214-200, E-Mail: inhouse@vdi.de
Herr Heinz Küsters  
Tel.: +49 211 6214-278, E-Mail: kuesters@vdi.de

Veranstaltungsdokumentation

Jeder Teilnehmer erhält eine Dokumentation wie Präsentationsunterlagen, Handbuch o.ä. und eine VDI Wissensforum-Teilnahmebescheinigung.



Seminarleitung

Bernhard Frese, Bernhard Frese Institut für Marketing und Vertrieb, Bad Arolsen



Als Spezialist für strategisches Marketing und Vertrieb hat sich Bernhard Frese auf Markt- und Kundenmanagement spezialisiert und führt Seminare und Workshops für Vertrieb, Marketing und Produktmanagement durch. Herr Frese war über 15 Jahre als Fach- und Führungskraft für Marketing und Vertrieb in internationalen Unternehmen im In- und Ausland tätig und hat in dieser Zeit zahlreiche Methoden zur Marktbearbeitung entwickelt und in der Praxis eingeführt.

Nach 2002 war er acht Jahre lang als Partner und geschäftsführender Gesellschafter einer Unternehmensberatung für Marketing und Vertrieb tätig. Heute ist er geschäftsführender Gesellschafter eines Beratungs- und Marketingunternehmens und begleitet Unternehmen bei der Einführung und Qualifizierung von Produktmanagement.

Nach 2002 war er acht Jahre lang als Partner und geschäftsführender Gesellschafter einer Unternehmensberatung für Marketing und Vertrieb tätig. Heute ist er geschäftsführender Gesellschafter eines Beratungs- und Marketingunternehmens und begleitet Unternehmen bei der Einführung und Qualifizierung von Produktmanagement.

Er ist Autor von Fachartikeln, Entwickler von Marketing- und Vertriebswerkzeugen und Vorstandsmitglied der EFKAM e.V.



Weitere interessante Veranstaltungen

Strategisches Produktmanagement

22. und 23. Juli 2026, Freising
15. und 16. Oktober 2026, Düsseldorf

Produktmanagement im digitalen Wandel

11. und 12. Juni 2026, Mannheim
01. und 02. Oktober 2026, Frankfurt am Main

Künstliche Intelligenz im B2B Vertrieb

17. Juli 2026, Online
22. Oktober 2026, Online

Seminarinhalte

1. Tag 09:00 bis 17:30 Uhr

2. Tag 08:30 bis 16:30 Uhr

- » **Begrüßung, Überblick, Einordnung**
 - Die Herausforderungen an Ingenieure im Produktmanagement
 - Produktmanagement für das eigene Unternehmen klar definieren

- » **Das Produktmanagement als Erfolgstreiber in einer modernen Organisation**
 - Die Schlüsselrolle des Produktmanagements im Unternehmen
 - Was Ingenieure im Produktmanagement leisten müssen
 - Produktmanagement als Schnittstellenmanagement aller Unternehmensbereiche
 - Organisatorische Gestaltung und Eingliederung des Produktmanagements

- » **Notwendige Voraussetzungen für erfolgreiches Produktmanagement**
 - Die Hauptaufgaben des Produktmanagers
 - Die persönlichen Eigenschaften des Produktmanagers
 - Die „Tagesgeschäft“-falle und wie Sie ihr entkommen können
 - Wie Sie ein erfolgreicher und anerkannter Produktmanager werden

++ Praxisübung: Typenanalyse

- » **Methoden und Arbeitstechniken**
 - Der Produktmanager als Moderator
 - Praktische Methoden zur Analyse und Entscheidungsfindung

++ Praxisübung: Einsatz von Methoden

- » **Die Bestimmung strategischer Produkt- und Marktziele**
 - Strategische Marketingplanung für Ingenieure im Produktmanagement
 - Methoden und Werkzeuge zur Entwicklung einer Produkt- und Marktstrategie
 - Formulierung und Vermittlung von Produkt- und Marktzielen
 - Verbesserung der Zusammenarbeit durch klar vereinbarte Ziele

++ Praxisübung: Zielformulierung

- » **Notwendige Techniken zur Analyse und Darstellung von Markt- und Produktinformationen**

- Analyse des Produktlebenszyklus
- SWOT-Analyse
- Wettbewerbsanalyse
- Portfolio-Analyse
- Kundenzufriedenheitsanalyse

- » **Von der Kundenproblemanalyse zum erfolgreichen Produkt**

- Entwicklung von wettbewerbsfähigen Produkten und Dienstleistungen
- Erweiterung des Produktangebots durch ertragsstarke Dienstleistungen und Zusatzangebote
- Prozesse zur konsequenten Entwicklung und Umsetzung von Innovationen
- Der richtige Umgang mit Lasten- und Pflichtenheften

- » **Der Produkt-Marketing-Mix**

- Segmentierung des Marktes
- Definition und Bewertung von Zielmärkten und Zielgruppen
- Präzise Formulierung von Produktnutzen und Kundenvorteilen
- Wie Sie dem Vertrieb das „Verkaufen“ leichter machen
- Preis-/Leistungs-Analyse und Nutzenvergleiche für technische Produkte und Dienstleistungen
- Nutzen- und Mehrwertargumentation für Werbung und Verkauf
- Optimales Briefing der Werbeagentur
- PR Arbeit für Produktmanager

++ Praxisübung: Nutzenanalyse

- » **Die Umsetzung systematisch planen**

- Einsatz von Produkt-Marketing Plänen
- Die Gestaltung der Markteinführung
- Zusammenarbeit mit Werbung und Verkaufsförderung

++ Praxisübung: Einsatz von Checklisten

- » **Zusammenfassung und Ausblick**

- Feedback und Erfahrungsaustausch
- Umsetzungsplanung



VDI Wissensforum GmbH | VDI-Platz 1 | 40468 Düsseldorf | Deutschland

Sie haben noch Fragen?
Kontaktieren Sie uns einfach!

VDI Wissensforum GmbH

Kundenzentrum
Postfach 10 11 39
40002 Düsseldorf
Telefon: +49 211 6214-201
Telefax: +49 211 6214-154
E-Mail: wissensforum@vdi.de

www.vdi-wissensforum.de

✓ Ich nehme wie folgt teil (zum Preis p. P. zzgl. MwSt.):

Seminar			
<input type="checkbox"/> 21. und 22. April 2026 Freising (08SE042059)	<input type="checkbox"/> 08. und 09. Juni 2026 Düsseldorf (08SE042060)	<input type="checkbox"/> 30. und 31. Juli 2026 Wien (08SE042061)	<input type="checkbox"/> 22. und 23. September 2026 Frankfurt am Main (08SE042062)
EUR 2.090,-	EUR 2.090,-	EUR 2.090,-	EUR 2.090,-

www

Ich bin VDI-Mitglied und erhalte **pro Veranstaltungstag EUR 50,- Rabatt** auf die Teilnahmegebühr: VDI-Mitgliedsnummer* _____

*Für den VDI-Mitglieder-Rabatt ist die Angabe der VDI-Mitgliedsnummer erforderlich.

Meine Kontaktdaten:

Nachname _____ Vorname _____

Titel _____ Funktion/Jobtitel _____ Abteilung/Tätigkeitsbereich _____

Firma/Institut _____

Straße/Postfach _____

PLZ, Ort, Land _____

Telefon _____ Mobil _____ E-Mail _____ Fax _____

Abweichende Rechnungsanschrift _____

Datum _____ Unterschrift _____

Teilnehmer mit einer Rechnungsanschrift außerhalb Deutschlands, Österreichs oder der Schweiz bitten wir, mit Kreditkarte zu zahlen. Bitte melden Sie sich über www.vdi-wissensforum.de an. Auf unserer Webseite werden Ihre Kreditkartendaten verschlüsselt übertragen, um die Sicherheit Ihrer Daten zu gewährleisten.

Die **allgemeinen Geschäftsbedingungen** der VDI Wissensforum GmbH finden Sie im Internet: www.vdi-wissensforum.de/de/agb/

Veranstaltungsorte

Freising: Mercure Hotel München Freising Airport, Dr.-von-Daller-Str. 1-3, 85356 Freising, Tel. +49 8161/532-0, E-Mail: ha0q8-sb@accor.com

Düsseldorf: Maritim Hotel Düsseldorf, Maritim-Platz 1, 40474 Düsseldorf, Tel. +49 211/5209-0, E-Mail: info.dus@maritim.de

Wien: Hotel wird noch bekannt gegeben

Frankfurt am Main: Relexa Hotel Frankfurt am Main, Lurgiallee 2, 60439 Frankfurt am Main, Tel. +49 69/95778-0, E-Mail: frankfurt.main@relexa-hotel.de

Im Veranstaltungshotel steht Ihnen ein begrenztes **Zimmerkontingent** zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer frühzeitig per Telefon oder E-Mail direkt bei dem Hotel mit dem Hinweis auf die „VDI-Veranstaltung“. Weitere Hotels in der Nähe des Veranstaltungsortes finden Sie auch über unseren kostenlosen Service von HRS, www.vdi-wissensforum.de/hrs



Leistungen: Im Leistungsumfang ist die Bereitstellung der Veranstaltungsunterlagen enthalten. Bei Präsenzveranstaltungen werden die Pausengetränke und an jedem vollen Veranstaltungstag ein Mittagessen gestellt.

Exklusiv-Angebot: Als Teilnehmer dieser Veranstaltung bieten wir Ihnen eine 3-monatige, kostenfreie VDI-Probemitgliedschaft an (dieses Angebot gilt ausschließlich bei Neuaufnahme).

Datenschutz: Die VDI Wissensforum GmbH verwendet die von Ihnen angegebene E-Mail-Adresse, um Sie regelmäßig über ähnliche Veranstaltungen der VDI Wissensforum GmbH zu informieren. Wenn Sie zukünftig keine Informationen und Angebote mehr erhalten möchten, können Sie der Verwendung Ihrer Daten zu diesem Zweck jederzeit widersprechen. Nutzen Sie dazu die E-Mail Adresse wissensforum@vdi.de oder eine andere der oben angegebenen Kontaktmöglichkeiten.

Auf unsere allgemeinen Informationen zur Verwendung Ihrer Daten auf <https://www.vdi-wissensforum.de/datenschutz-print> weisen wir hin.

Hiermit bestätige ich die AGBs der VDI Wissensforum GmbH sowie die Richtigkeit der oben angegebenen Daten zur Anmeldung.

Ihre Kontaktdaten haben wir basierend auf Art. 6 Abs. 1 lit. f) DSGVO (berechtigtes Interesse) zu Werbezwecken erhoben. Unser berechtigtes Interesse liegt in der zielgerichteten Auswahl möglicher Interessenten für unsere Veranstaltungen. Mehr Informationen zur Quelle und der Verwendung Ihrer Daten finden Sie hier: www.wissensforum.de/adressquelle

Mit dem FSC® Warenzeichen werden Holzprodukte ausgezeichnet, die aus verantwortungsvoll bewirtschafteten Wäldern stammen, unabhängig zertifiziert nach den strengen Kriterien des Forest Stewardship Council® (FSC). Für den Druck sämtlicher Programme des VDI Wissensforums werden ausschließlich FSC-Papiere verwendet.

