

2-Tages-Seminar: Produktmanagement für Medizinprodukte

Medizinprodukte kundenzentriert ausrichten und zum Markterfolg führen (Jahr 2022)

Termine: 16./17.2. (online); 04./05.05. (online); 21./22.06. (Präsenz); 13./14.09. (online);
08./09.11. (online)
Inhouse-Termine auf Anfrage möglich

Kurzbeschreibung

Im Produktmanagement stehen Sie vor der Herausforderung, neue innovative Produkte zu initiieren und die Kosten- und Ertragssituation bestehender Produkte zu verbessern. In der Medizinproduktebranche berücksichtigen Sie zudem die rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, um Ihre Produkte erfolgreich abzusetzen.

Im Seminar geben Ihnen verschiedene Produktmanagementprozesse Orientierung, welche Aufgaben und Schnittstellen in den jeweiligen Phasen höchste Relevanz haben und wie Sie die gemeinsame Zusammenarbeit mit bewährten und neuen Techniken optimieren können. Sie lernen die strategische Herangehensweise für eine erfolgreiche Produktplanung und Markteinführung sowie den zielgruppengerechten Einsatz aller Marketinginstrumentarien kennen. In zahlreichen Workshops und Übungen studieren Sie die wichtigsten Produktmanagement-Tools ein und setzen im Anschluss die erarbeiteten Lösungen direkt in die Praxis um.

Inhalte

Branchenspezifische Rahmenbedingungen und Produktmanagement

- Rechtliche und wirtschaftliche Rahmenbedingungen der Medizinproduktebranche
- Herausforderungen und Aufgaben im Produktmanagement
- Ihre Rolle im Innovations-, Produktstrategie- (Roadmap) und Markteinführungsprozess
- Produktdefinition im Lasten- und Pflichtenheft (Meilenstein-Modell)
- Produktmanagement im Rahmen agiler F&E-Konzepte

Unternehmensexterne Analyse: Chancen und Risiken

- SWOT-Analyse (Strength-Weaknesses-Opportunities-Threats) (*Übung*)
- Untersuchung des eigenen Produktmarktes und des Wettbewerbs
- Analysetools: Produkt-Markt-Segmente, Marktkennziffern (Marktpotential), Unternehmensumwelt (PESTEL), Wettbewerb (Canvas, Sweet Spots), Branche (Porters Five). (*Übungen*)
- Marktforschung: Informationsquellen, Field- und Desk-Research, Internet, Social Media

Unternehmensinterne Analyse: Stärken und Schwächen

- Business Modell Canvas: Schnellanalyse Ihres Produktangebots, der Unternehmensressourcen und Gewinnchancen (*Workshop*)
- Produkt-Portfolio-Analyse (BCG), Produkt- und Marktlebenszyklus (*Übungen*)
- Value Proposition & USP: Analyse der Nutzwerte Ihres Produkts, Ihrer Services und Ihres Unternehmens. Identifikation von einzigartigen Wettbewerbsvorteilen. (*Workshop*)

Ziele und Strategien

- Vom Status Quo zu den Zielen: unternehmerisches Zielsystem, quantitative und qualitative Ziele
- Strategien für Wachstum (Ansoff), Wettbewerbsdifferenzierung und Positionierung
- "Kano-Analyse": Bewertung und Priorisierung von Kundenanforderungen. Steigerung der Kundenzufriedenheit durch kontinuierliche Erhöhung des Produktwertes. *(Workshop)*
- Planung des Produkterfolgs (Break Even Point, Absatz-, Umsatz- und Erfolgsplanung, COGS)

Marketing- und Dienstleistungs-Mix

- Marketingdefinition, Marketing-Mix (4 P's), Dienstleistungs-Mix (3 P's)
- Besonderheiten in der
 - Produktpolitik: produktbegleitende Dienstleistungen, Markenpolitik
 - Vertriebspolitik: Vertriebskanäle, Kundenbeziehungsmanagement (CRM)
 - Preispolitik: Premium Pricing, Target Costing, Skimming, Penetration
 - Kommunikationspolitik: Corporate Identity, Inbound-/Outbound-Marketing, Content Marketing
 - Welches Marketing-Mix ist für Ihr Produktportfolio geeignet? *(Übung)*
- Marketingtrends in der Medizintechnik- und Pharmabranche
- Ziele und Kommunikationstools im Produktlebenszyklus

Customer Insights

- Gewinnung von Customer Insights (Buying Center, Buyer Personas, User Storys)
- Öffnung des Innovationsprozesses durch Customer Integration
- Customer Journey: Kaufprozesse Ihrer Kunden und Entwicklung von erfolgsrelevanten Touchpoints zur Erhöhung der Customer Experience (CX) *(Workshop)*
- Design Thinking: Phasen des Design Thinking mit dem Schwerpunkt „Ideenfindung“. Einsatz einer Kreativitätstechnik zur Generierung neuer Produkt- und Servicelösungen. *(Workshop)*

Markteinführung

- Planung einer erfolgreichen Markteinführung (strategische/operative Prozesse)
- Markteinführungsteam und Prozesskontrolle
- Support der Verkaufsmannschaft: Launch Package, Sales Tools, Timing
- Beispiele wirkungsvoller Cross-Media-Mix-Kampagnen
- Ihr Produkt-Marketing-Plan als Background: Bearbeitung eines Produkt-Marketing-Plans für Ihr Medizinprodukt. *(Übung)*

Exkurs: Effektiv und agil arbeiten

- Ihre Schnittstellen und wichtige Tools für eine konstruktive Zusammenarbeit *(Workshop)*
- Standup-Meeting, Review und Retrospektive: Was Sie vom SCRUM-Rahmenwerk lernen können
- Effektive Kommunikation: Sich selbst anhand eines Persönlichkeitsmodells kennen lernen und lösungsorientiert mit unterschiedlichen Charakteren kommunizieren. *(Workshop)*

Zusatzleistungen

- Vor dem Seminar: Feinabstimmung der Seminarinhalte mit den Teilnehmern, Zielabfrage
- Toolset (Vorlagen, Checklisten) zum Download
- Ausführliche Seminar-Dokumentation, vertiefende Literatur, Teilnahmezertifikat
- Fachbuch „Effektiver arbeiten“, Haufe Verlag 2020 (Co-Autorin: Sigrid Triebfürst)
- Nach dem Seminar: Online-Feedbackrunde nach 3 Monaten

Methoden

- Im Online-Seminar: 30% fachlicher Input, 70% Workshops/Übungen
- Im Präsenz-Seminar: 40% fachlicher Input, 60 % Workshops/Übungen
- Lösungsorientiertes Training mit max. 4 (online) bzw. 8 Teilnehmern (Präsenz)

Zielgruppen (m/w/d)

- (Junior-)Produktmanager, Produktportfoliomanager, Startups, Business Development

Kosten

- 1260,- EUR zzgl. gesetzlich gültiger MwSt. (inklusive der o.g. Zusatzleistungen und der vollständigen Verpflegung (bei Präsenz-Seminaren)

Mehr Informationen zu Ablauf, Organisation und Inhalt bei **Online-Interaktiv-Veranstaltungen** finden Sie auf: <https://www.medtech-seminare.de/online-interaktiv-veranstaltungen>

Dauer/ Ort

- Jeweils von 9.00 - 17.00 Uhr. Online-interaktiv oder in der Metropolregion Nürnberg. Die Bekanntgabe der Location und die jeweils aktuell gültigen Coronaregeln finden Sie auf der Website.

Veranstalterin

Sigrid Triebfürst. medtech-seminare & coaching
Hormersdorfer Str. 29
90587 Obermichelbach
Tel. 0911-5181947
Mail: info@medtech-seminare.de
Website: <https://www.medtech-seminare.de>