

Produktmanagement für Medizinprodukte in Handelsunternehmen

Das Handels-Produktportfolio strategisch aufstellen und erfolgreich vermarkten (Stand 2022)

1-Tages-Seminar

Termine: 05. April (online); 27. September (online)
Inhouse-Veranstaltungen auf Anfrage möglich

Kurzbeschreibung

Im Handels-Produktmanagement stehen Sie vor der Aufgabe, Ihr Produkt-Portfolio zielgruppenorientiert auszubauen, die Kosten- und Ertragsituation bestehender Produkte zu verbessern und den Vertrieb beim Kundenmanagement zu unterstützen. Sie arbeiten eng mit Ihren Schnittstellen „Hersteller“, „Fachhandel“ oder „Distributoren“ zusammen und bilden hier eine wichtige Schlüsselfunktion für die kundenorientierte Weiterentwicklung der Produkte. Die im Seminar thematisierten Produktmanagementprozesse im Handel, geben Ihnen Orientierung, welche Aufgaben und Schnittstellen in den jeweiligen Phasen relevant sind und wie Sie die Zusammenarbeit mit Ihren Stakeholdern optimieren können. Sie lernen die strategische Herangehensweise für eine erfolgreiche Produktplanung und Markteinführung sowie den zielgruppengerechten Einsatz spezifischer 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, Handelsorganisation und Produktmanagement

- Rechtliche und wirtschaftliche Rahmenbedingungen der Medizinproduktebranche
- Typologien von Handelsorganisationen: Großhandel, Fachhandel, Vertriebsorganisation (z.B. Bevollmächtigte)
- Herausforderungen und Aufgaben im Handels-Produktmanagement
- Prozesse im Handels-Produktmanagement und Vergleich mit dem Produktmanagement in Herstellerbetrieben
- Optimale Zusammenarbeit mit Ihren externen (z.B. Hersteller, Distributoren, Einzelhandel) und internen Schnittstellen

Lieferanten-, Markt-, Kunden- und Produktanalyse

- Entscheidungstechniken zur Aufnahme neuer Produkte in das Portfolio
 - Business Modell Canvas: Schnellanalyse des Geschäftsmodells für Ihr Produkt (*Übung*)
 - Scoring-Modell (Bewertungsverfahren für Produkt und Lieferant)
- Markt- und Wettbewerbsanalyse (Marktpotential, Umwelt, Wettbewerb) (*Übungen*)
- Produktanalyse: SWOT (*Übung*), Portfoliotechnik, Produktlebenszyklus (PLZ)
- ABC- und Kundenanalyse
- Value Proposition & USP: Analyse der Nutzwerte und USPs Ihrer Produkte im Vergleich zum Wettbewerb. (*Übung*)

Ziele und Strategien

- Unternehmensziele und Entwicklung des Produktportfolios

- Strategien für Wachstum (Ansoff), Wettbewerbsdifferenzierung und Positionierung
- Produktportfolio-, Werbe-, Preis- und Vertriebs-Strategie in den Phasen des PLZ
- Planung und Kontrolle des Produkterfolgs (ROI, Handelsspanne, Produktrentabilität, Kundenzufriedenheit)
- Aufbau eines Produkt-Marketing-Plans als Fundament für eine gelungene Markteinführung. (*Übung*)

Markteinführung, Marketing, Marketing-Mix

- Markteinführungsprozess und Meilensteine
- Taktisches Marketing-Mix im Handel
- Produktbegleitende Dienstleistungen, Markenpolitik, Service Excellence
- Sales Support, Launchpackage, Kundenbeziehungsmanagement
- Unternehmens- und Produktkommunikation (Print und Online)
- Entwicklung eines effektiven Marketing-Mix für Ihre Zielgruppen (*Übung*)

Zusatzleistungen/ Methoden

- Vor dem Seminar: Feinabstimmung der Seminarinhalte, Zielabfrage
- Im Online-Seminar: 30% fachlicher Input, 70% Workshops/Übungen
- Intensivtraining mit max. 4 Personen
- Toolset (Vorlagen, Checklisten) zum Download
- Ausführliche Seminar-Dokumentation, vertiefende Literatur, Teilnahmezertifikat
- Nach dem Seminar: Online-Feedbackrunde nach 3-6 Monaten (wenn gewünscht)

Zielgruppen

- (Junior-)Produktmanager (m/w/d), Business Development, Medizinprodukteberater (m/w/d) in Handelsunternehmen

Kosten

- 650,- 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

- Von 9.00 - 17.00 Uhr

Veranstalterin

Sigrid Triebfürst. medtech-seminare & coaching
Hormersdorfer Str. 29
90587 Obermichelbach
Tel. 0911-5181947
Mail: info@medtech-seminare.de