

## 2-Tages-Seminar: Produktmanagement für Medizinprodukte

Medizinprodukte erfolgreich planen und steuern (Stand 2020)

**Termine:** 18./19.02.; 17./18.03.; 19./20.05.; 07./08.07.; 06./07.10.; 01./02.12

Inhouse-Termine auf Anfrage möglich

In diesem Seminar setzen Sie in interaktiven Workshops alle wichtigen Tools ein, um Ihr Medizinprodukt bzw. Ihre Produktgruppe erfolgreich planen und im Markt positionieren zu können. Sie erstellen einen strategisch ausgerichteten Produkt-Marketing-Plan, der eine fundierte SWOT-Analyse, ein Business-Modell-Canvas, smart formulierte Ziele für alle relevanten Marketing-Instrumentarien und die jeweilig passenden Strategien dazu enthält. Ein modernes Cross-Media-Marketing-Mix bildet hier die Basis für eine gelungene Markteinführung. Sie lernen agile Techniken kennen, die Ihnen und Ihren Schnittstellenpartnern eine kundenzentrierte Denkweise vermitteln und so innovative Ideen zur Produkt- und Servicedifferenzierung entstehen lassen.

### 1. Tag

- Rechtliche (insbes. MDR) und wirtschaftliche Rahmenbedingungen (insbes. Market Access)
- Wichtige Aufgaben und agile Tools im Schnittstellenmanagement
- Prozesse im Produktmanagement (Produktmarketing-Strategie, Produktentwicklung, Markteinführung)
- Markt- und Produktsegmentierung
- Analyse des Produktmarktes und Produkt-Portfolios i.V.m. der SWOT-Analyse (Marktpotentiale, Unternehmensumwelt, Trends, Wettbewerb, Branche, Produkt-Portfolio, Produktlebenszyklus)
- Business Modelling im Produktmanagement
- Differenzierung und Positionierung der Produkte
- Planung und Kontrolle des Produkterfolges, Abgleich mit der Unternehmensplanung

#### Übungen:

- Übung "Marktanalyse": Untersuchung des eigenen Produktmarktes und des Wettbewerbs anhand ausgewählter Analyse-Tools.
- Übung "Kano-Analyse": Strukturierung von Kundenanforderungen anhand Ihres Produktes. Entwicklung von Kundenwerten zu Lösungen.
- Workshop "Softskills": Die eigene Persönlichkeit anhand eines Analysetools kennen lernen und effektiv mit Geschäftsleitung, Vertrieb, Entwicklung, etc. kommunizieren.

### 2. Tag

- Erfolgreiche Produkt- und Marketingstrategien für Medizinprodukte
- Das Marketing- und Dienstleistungs-Mix (7 P's) anhand von Praxisbeispielen
- Arzt/Patient/Einkauf: Effektive Kundenansprache und Werbewirkung
- Markteinführung und Planung: Entwicklung und Wirkung von Kampagnen im Markt
- Agile Techniken im Produktmarketing (Personas, Epics, User Storys)
- Erfolgreiche Corporate Websites und Social-Media-Marketing für Kunden und Patienten.
- Cross-Media-Mix: Beispiele zur erfolgreichen Verknüpfung des On- und Offline-Marketings
- Grundkenntnisse der zulässigen Werbung (on- und offline) nach HWG/UWG

## Übungen

- Übung „Nutzenorientierte Marketingkommunikation“: Zielgruppenoptimierte Marketingkommunikation in verschiedenen Kanälen über die Analyse des Produktnutzens im Wettbewerbsvergleich.
- Übung "Customer Experience": Verschiedene Customer Journeys und erfolgsrelevante Touchpoints erarbeiten und dafür ein effektives Marketing-Mix entwickeln.
- Workshop "Design Thinking": Phasen des Design Thinking mit dem Schwerpunkt „Ideenfindung“. Einsatz einer Kreativitätstechnik zur Generierung neuer Produkt- und Servicelösungen.
- Übung "Produkt-Marketing-Plan": Erarbeitung der Inhalte eines Produkt-Marketing-Plans für Ihr Produkt. Entwicklung von Marketing-Strategien.

## Zusatzleistungen

- Vor dem Seminar: Feinabstimmung der Seminarinhalte mit den Teilnehmern, Zielabfrage
- Im Seminar: 40% fachlicher Input, 60 % Übungsanteil und Workshops
- Lösungsorientiertes Training mit max. 7 Teilnehmern
- Ausführliche Seminar-Dokumentation, Literatur, Literaturhinweise, Checklisten
- Ratgeber "Effektiv im Job" (Haufe-Verlag; Co-Autorin Sigrid Triebfürst)
- Nach dem Seminar: Interaktion und Betreuung

## Methoden

- Fachlicher Vortrag/ Coaching
- Intensiv-Workshops, Hoher Übungsanteil
- Effektive Lehrmethoden

## Zielgruppe

- Produktmanager/beginnende Produktmanager aus R&D, Marketing, Vertrieb oder Service

## Kosten

- 1190,- EUR zzgl. gesetzlich gültiger MwSt.

Darin enthalten sind zwei Seminartage, Seminar-Dokumentation, Teilnahmezertifikat und vollständige Verpflegung.

## Dauer

- Jeweils von 9.00 - 17.00 Uhr

## Ort

Sigrid Triebfürst. medtech-seminare & coaching  
Am Weichselgarten 19  
91058 Erlangen/ Tennenlohe  
Tel. 0911-5181947  
Mail: [info@medtech-seminare.de](mailto:info@medtech-seminare.de)

Bei Bedarf senden wir Ihnen eine Liste nahe gelegener Unterkünfte zu.