

Powertraining (1 Tag, Online): Produktmanagement für Medizinprodukte

Modernes Produktmanagement: KI-gestützt zu schnellen Insights und tragfähigen Produktstrategien.

Termine:

- 08. Dezember 2025
- 04. Februar 2026
- 15. April 2026
- 24. Juni 2026
- 24. August 2026
- 26. Oktober 2026
- 07. Dezember 2026
- Inhouse-Termine (in Präsenz oder Online) auf Anfrage möglich

Kurzbeschreibung

Das Powertraining Produktmanagement richtet sich an Produktmanager:innen, die Produktentscheidungen fundiert vorbereiten wollen. Im Zentrum steht die Entwicklung eines Business Case für Ihr Produkt – praxisnah, methodisch strukturiert und begleitet durch zahlreiche Übungen.

Schritt für Schritt analysieren Sie Ihre Unternehmens- und Produktumwelt. Die Ergebnisse dienen als Ausgangspunkt für tragfähige Produktstrategien. Dabei beziehen Sie Unternehmensziele sowie die Portfoliostrategie sinnvoll mit ein.

Für eine schnellen Informationsgewinnung in der Analysephase zeigen wir Ihnen, wie Sie generative KI gezielt weiterbringt – mit vielfach erprobten Prompts und KI-Tools.

Abschließend machen wir Sie fit in Kundenorientierung, Produktsteuerung und Controlling. Sie erfahren, wie Sie Kennzahlen zur Kundenzufriedenheit aussagekräftig einsetzen, nutzen die Kano-Analyse zur zielgerichteten Steuerung von Kundenanforderungen und planen den Produkterfolg sicher auf Basis relevanter wirtschaftlicher Kennzahlen.

Inhalte

Aufgaben, Prozesse, Business Case

- Aufgaben und Ziele im Produktmanagement
- Produktmanagementprozesse und Strategiefindung
- Inhalte des Business Case als Entscheidungsgrundlage für „Go To Development“

Externe Analyse

- Marktsegmentierung, Marktpotentialanalyse, Marktkennziffern (Übung)
- Unternehmensumwelt (PESTEL) (Übung)
- Branchenanalyse (Porters Five) (Übung)
- Wettbewerbsanalyse und Battle Cards (Übung)

Interne Analyse

- Produkt-Portfolio-Analyse (BCG) (Übung)
- Analyse des Produkt- und Marktlebenszyklus (Übung)
- Stärken-Schwächen-Analyse (Übung)
- SWOT-Analyse und Ableitung von SWOT-Strategien (Übung)

Produkt- und Unternehmensstrategien

- Produktstrategie und Produkt-Roadmap
- Unternehmensziele, quantitative und qualitative Ziele, Zielformulierung (Übungen)
- Strategien für Wachstum (Ansoff), Differenzierung und Positionierung

Kundenorientierung, Produktsteuerung, Controlling

- Erfolgsbooster: Kundenloyalität, Cross-Selling und Weiterempfehlung
- Kano-Analyse: Bewertung und Priorisierung von Kundenanforderungen. Identifikation zentraler Hebel zur Erhöhung der Kundenzufriedenheit. (Workshop)
- Planung des Produkterfolgs (Break Even Point, Erfolgsplanung, COGS)

Zusatzleistungen

- Intensivtraining mit max. 4 Teilnehmenden. (Inhouse-Trainings: mehr als 4 Teilnehmende möglich)
- Zielabfrage vor dem Seminar
- Nutzung erprobter Prompts mit geeigneten KI-Tools (datenschutzkonform)
- Handbuch „Generative KI-Tools und Prompting für Produktmanager:innen in der Medizinproduktebranche“
- Ausführliche Seminar-Dokumentation (per Post), vertiefende Literatur, Teilnahmebestätigung, Toolset (Vorlagen, Checklisten)

Methoden

- Im Online-Seminar: 30% fachlicher Input, 70% Workshops/Übungen
- Intensivtraining mit max. 4 Teilnehmenden

Zielgruppen

- Starter:innen im Produktmanagement, Produktgruppenmanagement, Startups

Kosten

- 850,- EUR zzgl. gesetzlich gültiger MwSt. (inklusive der o.g. Zusatzleistungen)

Dauer/ Ort

- 9.00 - 17.00 Uhr. Online-interaktiv über MS Teams und dem Kollaborationstool „Conceptboard“

Veranstalterin

Sigrid Triebfürst. medtech-seminare & coaching,
Hormersdorfer Str. 29, 90587 Obermichelbach
Tel. +49 (0)911-5181947
Mail: info@medtech-seminare.de
Website: www.medtech-seminare.de