

Zahlreiche Produktmanager, Marketing-, F&E-Leiter und andere Führungskräfte aus namhaften Unternehmen haben an firmeninternen oder offenen Trainings mit Peter Kairies begeistert teilgenommen: 1&1 Internet AG, ABB, ACTS, AEG, Amphenol Tuchel, Angiomed, Applied Materials, Arcor, Ascom, Atmel, Balluff, Balzers, Barksdale, BAUMER, Benzing, Biotronik, Böllhoff, BOSCH, Boston Scientific, Busak und Shamban, Bürkert, CIBA, DaimlerChrysler, Dätwyler, Dell, DEGUSSA, Dentsply, DEUTSCHE BANK AG, Deutsche Rockwool Mineral, EADS, Elaxy, Elmeg, Eppendorf, Epson, Festo, Georg Fischer, Forschungszentrum Karlsruhe, Frankotyp Postalia, Carl Freudenberg, Friadent, FRIATEC, Galileo, Giesecke & Devrient, Gira, Gossen, Grundfos, Harting, Heidelberger Druckmaschinen, HERAEUS, Hella, Hewlett Packard, HILTI Bauchemie, HIRSCHMANN, Huber & Suhner, Institut für Mikrotechnik, Jetter AG, Kathrein Werke, Keba, KENDRO, Knauf, Knorr-Bremse, Kontron Elektr., Kopp, Krone AG, KSB, Kuka, LEICA, Landis, LEITZ, Lenze, Linotype AG, Lumberg, Lust, MANNESMANN Demag, Mannesmann Tally, Matsushita, Messer Griesheim, MINOLTA, MOELLER, MOTOROLA, Multi-Contact, Murrelektronik, NOVELL, OKI, OLYMPUS, Pepperl + Fuchs, Perkin Elmer, Philips, Phoenix Contact, Pilz, Prominent, Rexroth, Rittal, RODENSTOCK, ROHDE & SCHWARZ, ROTO FRANK, SAP, Sartorius AG, Schlafhorst, Schlumberger Technologies, Schott Glas, SEW Eurodrive, SHELL Austria, SIEMENS, Siemens Dematic, SMA, STIHL, Swisscom, tectis, Thorn Licht, Tiptel, Toshiba, Trilux, Tyco Electronics, Unilux, Vaillant, Viega, Vishay, Vittera, Wavetek, Web.de, Weidmüller, Westfalia Separator, Wieland, WIKA, Wincor Nixdorf GmbH, Carl ZEISS, Zumtobel Staff, u.v.m. [Seminarbeurteilungen finden Sie unter www.peterkairies.de/testimonial.htm](http://www.peterkairies.de/testimonial.htm)



Argumentationstraining für Produktmanager

↑ Einfach und schnell - Fax: 07261 - 58 76 ↑

ANMELDUNG

Argumentationstraining für Produktmanager

- | | |
|---|---------------|
| <input type="checkbox"/> 18. und 19. Mai 2010 | NH Heidelberg |
| <input type="checkbox"/> 29. und 30. Juni 2010 | NH Heidelberg |
| <input type="checkbox"/> 15. und 16. Juli 2010 | NH Heidelberg |
| <input type="checkbox"/> 12. und 13. August 2010 | NH Heidelberg |
| <input type="checkbox"/> 28. und 29. September 2010 | NH Heidelberg |
| <input type="checkbox"/> 21. und 22. Oktober 2010 | NH Heidelberg |
| <input type="checkbox"/> 16. und 17. November 2010 | NH Heidelberg |

Videogestütztes Intensivtraining (max. 16 Teilnehmer)

Name:

Firma:

Abteilung/Funktion:

Straße:

PLZ, Ort:

Tel.-Nr.: Fax-Nr.

Die Teilnehmergebühren in Höhe von € 995,- zuzügl. gesetzl. MwSt. überweisen wir nach Erhalt der Rechnung.

Datum Unterschrift

www.peterkairies.de

HOTELRESERVIERUNG Bitte reservieren Sie für mich im o. g. Hotel:

- 1 Einzelzimmer 1 Doppelzimmer

Anreisetag: Abreisetag:

MSC Management Seminar Center GmbH
 Frau Cornelia Saam
 Kurpfalzstr. 114
 D-74889 Sinsheim

- Informieren Sie mich bitte auch über**
- Jahrestagung für Produktmanager
 - Seminar : „Praxis und Arbeitstechniken des Produktmanagements“
 - Seminar: „Moderne Führungsmethoden für Projektleiter“
 - Software : INNOplan® für Windows, markt- und kostenorientierte Produktplanung
 - Software : PM-Tools Stärken-Schwächen-Analyse, PM-Tools Portfolio-Analyse
 - Wettbewerberdatenbank ComData

Videogestütztes Intensivtraining (max. 16 Teilnehmer)

Ihr Trainer: Peter Kairies

- Wie Sie durch professionelle Kundengespräche Ihre Wirkung und Ihren Erfolg als Produktmanager multiplizieren.
- Wie Sie auf Messen wertvolle Informationen von Kunden und Wettbewerbern erhalten.
- Wie Sie sich bei Reklamationen gelassen verhalten.
- Wie Sie mit der Fragen-Toolbox Ihre eigene Überzeugungs- und Argumentationsstrategie entwickeln.
- Wie Sie sich in schwierigen Situationen souverän behaupten.
- Wie Sie Vertrieb und Kunden mit Produktpräsentationen begeistern.
- Wie Sie Ihr persönliches Erfolgsprogramm konsequent umsetzen.



- Für:**
- Produktmanager
 - Leiter und Mitarbeiter aus Marketing, Entwicklung und Vertrieb

Motivieren Sie nicht nur Kollegen und Mitarbeiter, sondern überzeugen Sie auch vor Kunden. Überzeugen Sie mit den richtigen Argumenten zur richtigen Zeit. Transportieren Sie Ihre Botschaften

Training und Tools für Ihren Erfolg

ZIELGRUPPE

Unternehmen der Investitionsgüterindustrie, Unternehmen, die technische/beratungsintensive Produkte herstellen und/oder vertreiben. Das Training eignet sich auch für Unternehmen, die noch kein Produktmanagement eingeführt haben.

TEILNEHMER

- Leiter Produktmanagement
- Produktmanager
- Marketing-, Vertriebs- und Entwicklungsleiter
- Mitarbeiter aus Marketing, Vertrieb und F&E

REFERENT / TRAINER

Peter Kairies, gilt als einer der renommiertesten Trainer im Produktmanagement im deutschsprachigen Raum.



Diplom-Ing., Studium der Verfahrenstechnik und Wirtschaftswissenschaften.

14 Jahre Industriepraxis in leitenden Positionen in Marketing, Produktmanagement und Vertrieb. 19 Jahre Trainingserfahrung. Mehr als **21.000 Teilnehmer**, davon **etwa 9.000 Produktmanager** haben seine Seminare besucht. Coacht und trainiert Fach- und

Führungskräfte in namhaften Unternehmen in den Bereichen Produktmanagement, Projektmanagement und Marketing. Zahlreiche Veröffentlichungen. Unter anderem Autor folgender Bücher: "Professionelles Produktmanagement für die Investitionsgüter-Industrie" und „So analysieren Sie Ihre Konkurrenz“ .

METHODIK

Das MSC-Training eignet sich ideal zum fundierten Einstieg in die Arbeitstechniken des modernen Produktmanagements. Aber auch "alte Hasen" erhalten wertvolle Impulse, Hilfen und Tools für die Praxis.



Der Trainingsaufbau stellt sicher, dass Sie das Gelernte sofort in die Praxis umsetzen können.

Zur Kernkompetenz des Produktmanagers zählt neben der souveränen Handhabung von Tools und Techniken auch der sichere und professionelle Umgang mit Kunden und dem internationalen Vertrieb, vor allem in kritischen Situationen. Im Argumentationstraining erkennen Sie Ihre Stärken und Verbesserungs-Potenziale. Sie erlernen Techniken der Verkaufsrhetorik und trainieren intensiv Ihr Verhalten. Sie verbessern Ihr Auftreten und steigern nachhaltig Ihre Kommunikations-Kompetenz. Sie werden künftig im Umgang mit Kunden und Vertriebsmitarbeitern souverän und überzeugend wirken.

Methodik: Referate, Beispiele "Wie machen es andere", Fallstudien, Arbeiten mit praxiserprobten Tools und Checklisten, Präsentationen durch die Teilnehmer, Übungen mit Video-Analyse, Diskussionen, Erfahrungsaustausch. Input und Feedback durch den Trainer.

ORT / BEGINN / ENDE

NH Heidelberg
(ehem. ASTRON-Hotel),
69115 Heidelberg, Bergheimer Str. 91
Jew. 1. Tag, Beginn: 9.00 Uhr, Ende: ca. 18.00 Uhr
Jew. 2. Tag, Beginn: 9.00 Uhr, Ende: 16.30 Uhr

1. Trainingstag

1. Die Rolle des Produktmanagers im Kontakt mit Kunden und dem Vertrieb

- Know-how für die erfolgreiche Kommunikation
- Eigene Potenziale erkennen

2. Überzeugende Argumentation.

- Identifizieren der Key-Buying-Factors
- EVN-Technik, USP/Added Value
- Nutzenbrücke, Visualisierung, Beweis
- 5-Satz-Technik, Argumente-Generator
- Aufbau von Argumentations-Charts

3. Produkt-Präsentationen, die den Vertrieb begeistern.

- Gliederung, Didaktik, Dramaturgie
- Schulung von Vertriebsmitarbeitern
- Internationales Marketing- und Sales-Meeting
- Präsentation vor Händlern und Endkunden
(Die Gliederungen der Präsentationen erhalten Sie als Power-Point-Vorlage)

4. Mit Fragetechniken Anforderungen und Bedürfnisse identifizieren.

- Wer fragt, der führt
- Von der Überraschungsfrage bis zu Ja-Fragen-Straße
- Anwendung der 14-Fragen-Tool-Box

5. Interviews von Kunden und Konkurrenten.

- Telefonleitfaden
- 3-Stufen-Methode zum Ausfragen von Wettbewerbern

2. Trainingstag

6. Wie Sie professionelle Kundengespräche führen.

- Verschiedene Gesprächstypen, Erwartungen der Kunden
- Praxisgerechte Vorbereitung und Motivation
- Psychologische Wirkungsmechanismen
- Möglichkeiten der Gesprächseröffnung
- Interviewphase
- Argumentations- und Demonstrationsphase
- Abschlusstechniken

7. Verhalten auf der Messe.

- Im Kundengespräch
- Gegenüber Konkurrenten

8. So verhalten Sie sich bei Einwänden und Reklamationen souverän.

- Psychologie des richtigen Verhaltens
- Wie Sie gelassen bleiben
- 15 Techniken der Einwandentkräftung
- Reaktion bei unfairen Angriffen

9. Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern.

- Kundentypen und ihr Verhalten
- Die passende Strategie

10. Wie Sie Ihre Wirkung gegenüber Kunden und Vertrieb steigern.

- Persönliches Erfolgsprogramm



Power-Prinzip

VERÖFFENTLICHUNGEN DES REFERENTEN

Professionelles Produktmanagement für die Investitionsgüterindustrie
9. neu überarbeitete Auflage 2009
Expert-Verlag, Renningen
ISBN 3-8169-2923-9



So analysieren Sie Ihre Konkurrenz
8. neu bearbeitete Auflage 2008
Expert-Verlag, Renningen
ISBN 3-8169-2849-2



Moderne Führungsmethoden für Projektleiter
3. Auflage 2008
Expert-Verlag, Renningen
ISBN 3-8169-2848-5



So setzen Sie Ihren Außendienst optimal ein
2. neu bearbeitete Auflage 2003
Expert-Verlag, Renningen
ISBN 3-8169-2227-9



IHR BEITRAG ZUM UNTERNEHMENSERFOLG

Zunehmender Wettbewerbs- und Innovationsdruck, wachsende Komplexität des Fachwissens sowie steigende Entwicklungsaufwendungen stellen vielfältige Herausforderungen an das Unternehmen und seine Mitarbeiter. Gefordert ist die konsequente Ausrichtung auf Markt und Kunden, d.h. der Schritt vom technologie- zum marktorientierten Unternehmen. Von zentraler Bedeutung sind exakte Kenntnisse der Markt- und Kundenbedürfnisse. Diese Informationen müssen systematisch erfasst und in Anforderungsprofile für innovative, **am Kundennutzen orientierte Produkte** umgesetzt werden. Die zügige Entwicklung neuer Produkte setzt ein hohes Maß an Abstimmung zwischen den Abteilungen F&E, Marketing, Vertrieb und Produktion voraus. Der Produktmanager ist als **Sub-Unternehmer** für die Koordination sämtlicher produktbezogener Maßnahmen verantwortlich. **Seine Bedeutung wächst, aber auch die Anforderungen an ihn.** Seine Qualifikation und sein Wirkungsgrad entscheiden wesentlich über den Erfolg oder Misserfolg der ihm anvertrauten Produkte. Der Produktmanager leistet einen sehr bedeutenden Beitrag zur **Zukunftssicherung des Unternehmens**. Die Erfahrung vieler Trainings zeigt, wie wichtig, aber auch kritisch, das Übertragen des Gelernten in die PRAXIS ist: Das MSC-Training legt besonderen Wert auf Praxisnähe und Verwertbarkeit. **Es schlägt die Brücke vom "WISSEN zum TUN".**

LEISTUNGEN / GEBÜHREN

Die Teilnehmergebühr für beide Trainingstage beträgt € 995,- zuzügl. gesetzl. MwSt.

In der Gebühr sind enthalten:

- 2 Tage Training
- Seminarunterlagen
- Auf Wunsch Videoanalyse
- Präsentationsvorlagen auf CD
- Powerpoint-Vorlage für Roadmaps
- Softwarevorführung
- 2 Mittagmenüs und Konferenzgetränke

ANMELDUNG / INFORMATION

☒ Schriftlich **MSC Management Seminar Center GmbH**
Kurfalzstr. 114
D - 74889 Sinsheim

☎ Telefonisch 07261 4727

☎ Telefax 07261 5876

RÜCKTRITTSBEDINGUNGEN

Bei Stornierungen (ausschließlich schriftlich) bis 4 Wochen vor Seminarbeginn (Datum des Poststempels) erfolgt eine Gutschrift in voller Höhe der Teilnehmergebühren. Bei Absagen zwischen der 4. und 2. Woche vor Seminarbeginn wird die halbe Gebühr in Rechnung gestellt. Bei späteren Stornierungen wird die gesamte Gebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

ZIMMERRESERVIERUNG / ANREISE

Unsere Seminare finden in ausgesuchten Hotels gehobener Klasse statt. Sonderpreise für Übernachtungen auf Grund bestehender Vereinbarungen geben wir an unsere Teilnehmer weiter. Auf Wunsch nehmen wir für Sie die Zimmerreservierung im o. g. oder in einem alternativen Hotel einer anderen Preisklasse auf Ihren Namen vor. Mit der Anmeldebestätigung erhalten Sie eine Anfahrtsbeschreibung.