



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, ABB, ACTS, ADC Krone, AEG, Alcatel, Amphenol Tuchel, Angiomed, Applied Materials, Arcor, Ascom, Atmel, Balluff, Balzers, BAUMER, Big Dutchman, Biotronik, Böllhoff, BOSCH, Bosch und Siemens Hausgeräte, Brügg, Bürkert, Canon, CIBA, Claas, Daimler, Dätwyler, Dell, DEGUSSA, Dentsply, Dornier, Deutz AG, EADS, Elaxy, Epson, Festo, Georg Fischer, Forschungszentrum Karlsruhe, Frankotyp Postalia, Carl Freudenberg, Friadent, FRIATEC, Galileo, Geberit, Giesecke & Devrient, Gira, Gossen, Grundfos, Harting, Heidelberger Druckmaschinen, HERAEUS, Hella, Hewlett Packard, HIRSCHMANN, Honeywell, Huber & Suhner, Institut für Mikrotechnik, Jetter AG, Kathrein Werke, Keba, KENDRO, Knauf, Knorr-Bremse, Kontron Elektr., KSB, Kuka, Landis+Gyr, Lenord Bauer, LEICA, LEITZ, Lenze, Leoni, Linotype AG, Lumberg, Lucas-Nülle, Lust, Mage Solar, Matsushita, MED-EL, Messer Griesheim, Metabo, Micro-Epsilon, MINOLTA, Multi-Contact, Murrelektronik, Oerlikon, OKI, OLYMPUS, Pepperl + Fuchs, Perkin Elmer, Phillips, Phoenix Contact, Pilz, Prominent, Rexroth, Rittal, RODENSTOCK, ROHDE & SCHWARZ, ROTO FRANK, Sagem Orga, SAP, Sartorius AG, Schlumberger Technologies, Schott, SEW Eurodrive, SHELL, SIEMENS, SMA, Solarworld, STIHL, Swisscom, tecsis, Thom Licht, Tiptel, Toshiba, Trilux, Tyco Electronics, Unilux, Vaillant, Viega, Viessmann, Vishay, Viterra, WashTec, Wavetek, Web.de, Weidmüller, Westfalia Separator, Wieland, WIKA, Wincor Nixdorf GmbH, Würth Solar, Carl ZEISS, Zumtobel Staff, u.v.m. **Seminarbeurteilungen** von Teilnehmern finden Sie unter www.peterkairies.de/testimonial.htm

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

ANMELDUNG

Argumentationstraining für Produktmanager

- 02. und 03. Februar 2012 NH Heidelberg
- 01. und 02. März 2012 NH Heidelberg
- 17. und 18. April 2012 NH Heidelberg
- 22. und 23. Mai 2012 NH Heidelberg
- 14. und 15. Juni 2012 NH Heidelberg
- 12. und 13. Juli 2012 NH Heidelberg
- 27. und 28. September 2012 NH Heidelberg
- 18. und 19. Oktober 2012 NH Heidelberg
- 29. und 30. November 2012 NH Heidelberg

**Intensivtraining
mit vielen praktischen
Übungen
(max. 16 Teilnehmer)**

Name:

Firma:

Abteilung/Funktion:

Straße:

PLZ, Ort:

Tel.-Nr.: Fax-Nr.

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

..... www.peterkairies.de

Datum Unterschrift

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**
- 8-Tage-Lehrgang „Certified Product Manager“
 - „Moderne Führungsmethoden für Projektleiter“
 - Seminar „So analysieren Sie Ihre Konkurrenz“
 - MSC Jahrestagung für Produktmanager
 - Tooltraining für Produktmanager
 - Software : INNOplan®. Produktbewertung und Erfolgsaussichten
 - Software : PM-Tools Stärken-Schwächen-Analyse, PM-Tools Portfolio-Analysen
 - Wettbewerberdatenbank ComData

Argumentationstraining für Produktmanager

Ihr Trainer:
Peter Kairies

- **Wie Sie mit professionellen Methoden überzeugende Argumente generieren.**
- **Wie Sie Ihre persönliche Argumentationsstrategie entwickeln.**
- **Wie Sie Ihr Auftreten verbessern und Ihre Wirkung als Produktmanager multiplizieren.**
- **Wie Sie Vertrieb und Kunden mit Produktpräsentationen begeistern.**
- **Wie Sie auf Messen wertvolle Informationen von Kunden und Wettbewerbern erhalten.**
- **Wie Sie unter Stress gelassen auf Einwände reagieren.**
- **Wie Sie sich in schwierigen Situationen souverän behaupten.**
- **Wie Sie mit der Power-Toolbox Ihre Argumentationsfähigkeit ganzheitlich und nachhaltig steigern.**



- Für:
- Produktmanager
 - Mitarbeiter und Leiter aus Marketing, technischem Vertrieb, Business Development und Branchenmanagement

**Begeistern Sie Vertriebskollegen und Kunden für Ihre Produkte.
Überzeugen Sie Entscheider mit den richtigen Argumenten.
Erreichen Sie mehr Überzeugungskraft durch sicheres und souveränes Auftreten.**

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

- Produktmanager
- Leiter Produktmanagement
- Mitarbeiter und Leiter aus Marketing, technischem Vertrieb, Business Development und Branchenmanagement

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.
20 Jahre Trainererfahrung. Mehr als **22.000 Teilnehmer**, davon etwa **10.000 Produktmanager**, haben seine Seminare besucht. Coach 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 Argumentationstechniken 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, auch 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: Best-Practice-Beispiele "Wie machen es andere". Praxiserprobte Tools und Checklisten, Präsentationen durch die Teilnehmer, Übungen mit Video-Analyse. Input und Feedback durch den Trainer.

ORT / BEGINN / ENDE

NH Heidelberg
(ehem. ASTRON-Hotel),
69115 Heidelberg, Bergheimer Str. 91

1. Tag, Beginn: 9.00 Uhr, Ende: ca. 18.00 Uhr
2. Tag, Beginn: 9.00 Uhr, Ende: 16.30 Uhr

1. Trainingstag

Videogestütztes
Intensiv-
Training

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

- Know-how für 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 zur Ja-Fragen-Straße
- Anwendung der 14-Fragen-Tool-Box

5. Interviews von Kunden und Konkurrenten.

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



Power-Prinzip

2. Trainingstag

6. Wie Sie professionelle Kundengespräche führen.

- Verschiedene Gesprächstypen, Erwartungen der Kunden
- Praxisgerechte Vorbereitung und Motivation
- Psychologische Wirkungsmechanismen
- Haltung und Stimme
- 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 Einwandenträchtigung
- Techniken bei unfairen Angriffen

9. Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern.

- Kundentypen und ihr Verhalten
- Die passende Strategie

10. Wie Sie Ihre Wirkung gegenüber Kunden, Entscheidern und Vertrieb nachhaltig steigern.

- Persönliches Erfolgsprogramm
- Power-Toolbox
- 3-2-Regel

VERÖFFENTLICHUNGEN DES REFERENTEN

So analysieren Sie Ihre Konkurrenz: Konkurrenzanalyse und Benchmarking in der Praxis
9. Auflage 2010
Expert-Verlag, Renningen
ISBN 3-8169-2849-2



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



IHR BEITRAG ZUM UNTERNEHMENSERFOLG

Wer auf dem Markt überleben will, braucht innovative und vor allem **erfolgreiche Produkte**. In meiner langjährigen Praxis als Berater, Trainer und Coach habe ich mehr als 10.000 Produktmanager trainiert und über 180 erfolgreiche Unternehmen analysiert, darunter auch Firmen mit weltweiter Spitzenposition. Auf der Suche nach den **Regeln der Erfolgreichen** stieß ich schon sehr früh auf den Erfolgsfaktor „Produktmanagement“. Das Erstaunliche: Alle besonders erfolgreichen Unternehmen hatten eines gemeinsam. Sie waren nicht nur überdurchschnittlich markt- und kundenorientiert, sondern verfügten auch über ein sehr gut funktionierendes Produktmanagement. Solche Unternehmen mit einem **professionellen Produktmanagement** wachsen schneller und erwirtschaften höhere Erträge als ihre Wettbewerber. Der Produktmanager denkt und arbeitet wie ein Unternehmer im Unternehmen. Er ist die treibende Kraft, um aus Marktanforderungen ertragsstarke Produkte zu generieren. Der Produktmanager ist als Sub-Unternehmer für die Koordination produktbezogener Maßnahmen verantwortlich, d.h. auch für die Abstimmung zwischen den Abteilungen F&E, Marketing und Vertrieb. **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 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,- Euro zuzügl. gesetzl. MwSt.

In der Gebühr sind enthalten:

- 2 Tage Training
- Seminarunterlagen
- Auf Wunsch Videoanalyse
- Präsentationsvorlagen auf CD
- 2 Mittagsmenüs und Konferenzgetränke

ANMELDUNG / INFORMATION



MSC Management Seminar Center GmbH
Kurfürststr. 114
D - 74889 Sinsheim
Tel.: 07261 4727

Fax: 07261 5876

www.peterkairies.de

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.