

Zahlreiche Fach- und Führungskräfte aus namhaften Unternehmen haben an firmeninternen oder offenen Trainings mit Peter Kairies begeistert teilgenommen, z.B.: 1&1 Internet AG, ABB, ACTS, ADC Krone, 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 Rockwool Mineral, EADS, Elaxy, Elmeg, Eppendorf, Epson, Festo, Geberit, Georg Fischer, Forschungszentrum Karlsruhe, Frankotyp Postalia, Carl Freudenberg, Friadent, FRIATEC, Galileo, Giesecke & Devrient, Gira, Gosson, 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., KSB, Kuka, LEICA, Landis, LEITZ, Lenze, Linotype AG, Lumberg, Lust, MANNESMANN Demag, Mannesmann Tally, Matsushita, Messer Griesheim, MINOLTA, MOELLER, MOTOROLA, Multi-Contact, Murrelektronik, OKI, OLYMPUS, Pepperl + Fuchs, Perkin Elmer, Philips, Phoenix Contact, Pilz, Prominent, Q-CELLS, Rexroth, Rittal, Rodenstock, ROHDE & SCHWARZ, ROTO FRANK, SAP, Sartorius AG, Schott, SEW Eurodrive, SHELL Austria, SIEMENS, SMA, STIHL, Swisscom, tectsis, Terex-Fuchs, Thorn Licht, TIPTEL, Toshiba, Trilux, Tyco Electronics, Unilux, Vaillant, Viega, Vishay, Viterra, Wavetek, Web.de, Weidmüller, Westfalia Separator, Wieland, WIKO, Wincor Nixdorf, ZEISS, Zumtobel, u.v.m. **Testimonials unter www.peterkairies.de/testimonial.htm**

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

ANMELDUNG

Konkurrenzanalyse

- 05. und 06. November 2009 NH Heidelberg
- 27. und 28. April 2010 NH Heidelberg
- 28. und 29. Oktober 2010 NH Heidelberg

Name:

Firma:

Abteilung/Funktion:

Straße:

PLZ, Ort:

Tel.-Nr.: Fax-Nr.

Die Teilnehmergebühren in Höhe von 1.475,- € 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:

- Informieren Sie mich bitte auch über**
- Seminar : „Praxis und Arbeitstechniken des Produktmanagements“
 - Lehrgang „Moderne Führungsmethoden für Projektleiter“
 - Lehrgang „Certified Product Manager“
 - Software : INNOplan®, Produktbewertung und -priorisierung, Projektplanung und -datenbank
 - Software : PM-Tools Stärken-Schwächen-Analysen, PM-Tools Portfolio-Analysen
 - Wettbewerberdatenbank ComData

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

So analysieren Sie Ihre Konkurrenz



Ihr Trainer:
Peter Kairies

Speziell für die Konkurrenzanalyse:
Software PM-Tools
inklusive

Seminar
 Grundlagen und Arbeitstechniken kompakt und praxisnah.
 Systematik:
 Competitive Intelligence System.



Software
 Präsentieren Sie Wettbewerbsvergleiche beeindruckend mit PM-Tools.
 1 komplette Lizenz inklusive.

Buch
 „So analysieren Sie Ihre Konkurrenz“. Vertiefen Sie Ihr Wissen. Nutzen Sie praxisgerechte Checklisten.

- Wie Sie systematisch wertvolle Wettbewerbsinformationen gewinnen.
- Wie Sie eine praxisgerechte Konkurrenzdatenbank aufbauen.
- Welche relevanten Informationen Sie unbedingt benötigen.
- Wie Sie Konkurrenzinformationen für bessere Argumente nutzen.
- Welche Techniken und Tools Ihnen helfen, mit der wachsenden Informationsflut fertig zu werden.
- Wie Sie professionell Konkurrenzanalysen erstellen und beeindruckend präsentieren.
- Fallstudie: Internationale Konkurrenzanalyse.
- Wie Sie Konkurrenzinformationen in Erfolgsstrategien umsetzen.

➔ **Lernen Sie die Systematik der Profis kennen. Mit dem richtigen Konkurrenz-Informationssystem sind Sie Ihren Wettbewerbern immer einen Schritt voraus.**

Training und Tools für Ihren Erfolg

ZIELGRUPPE

Unternehmen, die technische oder beratungsintensive Produkte herstellen und/oder vertreiben, Investitionsgüterhersteller, Dienstleistungs- und Softwareunternehmen.

TEILNEHMER

- Leiter und Mitarbeiter aus den Abteilungen Markt-/Wettbewerbsforschung, Marketing, Vertrieb, Kundendienst, Entwicklung, Key-Account-Management
- Produktmanager
- Assistenten der Geschäftsführung

REFERENT / TRAINER

Peter Kairies gilt als einer der renommiertesten Spezialisten für Konkurrenzanalyse und Trainer für das Produktmanagement.



Diplom-Ing., Studium der Verfahrenstechnik sowie Wirtschaftswissenschaften.

14 Jahre Industriepaxis in leitenden Positionen in Marketing, Produktmanagement und Vertrieb. 18 Jahre Trainererfahrung. Mehr als **20.000 Teilnehmer** haben seine Seminare besucht. Peter Kairies coacht und trainiert Fach- und Führungskräfte in namhaften Unternehmen und berät Firmen u.a. beim Implementieren

von Konkurrenz-Informationssystemen und Aufbau von Konkurrenzdatenbanken. Zahlreiche Veröffentlichungen. Unter anderem Autor folgender Bücher: „So analysieren Sie Ihre Konkurrenz“ und „Professionelles Produktmanagement für die Investitionsgüter-Industrie“.

ZUM SEMINAR

● In diesem MSC-Seminar erhalten Sie einen umfassenden **Überblick über praxiserprobte Methoden** und Tools zur Durchführung von Konkurrenzanalysen.

● Die 10 Bausteine des „**Competitive Intelligence Systems**“ werden Ihnen als gebündeltes Know-how vermittelt.

● Sie erhalten **Checklisten** und konkrete Hilfe für die Umsetzung in die Praxis.

● Sie lernen, Konkurrenzdaten **geschickt auszuwerten** und **überzeugend zu präsentieren**.

● Dabei unterstützt Sie unter anderem die im Preis enthaltene **Software PM-Tools**.

● **Tipps und Tricks** helfen Ihnen im Umgang mit der Datenflut: In kürzester Zeit auf den Punkt gebracht.

● **Erfahrungsaustausch** und aktuelle Beispiele aus der Praxis zeigen Ihnen: **„Wie machen es andere?“**



Damit ist sichergestellt, dass Sie das Gelernte sofort in Ihrer Praxis anwenden können.

METHODIK

Referate, Beispiele, Fallstudien, Arbeiten mit praxiserprobten Checklisten, Gruppenarbeit, Präsentationen durch Teilnehmer, Diskussion und Erfahrungsaustausch.

1. Tag

- 1. Warum permanente Konkurrenzüberwachung immer wichtiger wird**
 - Verdrängungswettbewerb und Konsequenzen
- 2. Ziele und Aufgaben der Konkurrenzanalyse**
- 3. Aufbau eines Konkurrenz-Information-Systems**
 - 10 Bausteine des Competitive Intelligence Systems
- 4. Wie Sie relevante Wettbewerbsinformationen gewinnen**
 - **Interne Quellen**
 - **Desk-Research**
„Intelligente“ Quellen für Unternehmens- und Produktinformationen
Analyse der Websites und Aktivitäten von Wettbewerbern.
Möglichkeiten von Web 2.0
Suche im Deep Web
Nutzung von Online-Datenbanken
 - **Field-Research**
Interviews von Kunden
3-Stufenmethode zum Ausfragen von Wettbewerbern
- 5. Was Sie über Ihren Wettbewerb wissen müssen**
 - Klassifikation
 - Festlegen und Bewerten von Informationsfeldern
 - Key Intelligence Topics
Unternehmenssteckbrief, Profil und Strategie
Marktpositionierung
Produkte und Dienstleistungen
Preisverhalten
Marktauftritt: Kommunikation
 - Kritische Erfolgsfaktoren
 - Beispiele
- 6.1 Wie Sie Konkurrenzanalysen auswerten und überzeugend präsentieren / Teil 1**
 - Visualisierungstechniken und Tools
 - Matrixtechnik
 - Bewerten kritischer Erfolgsfaktoren von Wettbewerbern
 - Stärken/Schwächen-Analyse von Produkten und Dienstleistungen
 - Erfüllungsgrad der Key-Buying Factors
 - Potenzialanalysen
 - Preis-Leistungs-Positionierung
 - Win-Order/Lost-Order-Analysen

2. Tag

- 6.2 Wie Sie Konkurrenzanalysen auswerten und überzeugend präsentieren / Teil 2**
 - Wirkungsanalyse: Marktauftritt: Internet und Printmedien
 - Chancen/Gefahrenanalyse, SWOT, Polarogramme
 - Bewertung von Produkten nach dem Scoring-Modell
 - Strategische Hilfsmittel, Portfolio-Methoden
 - PC-gestützte Tools, Beispiel: **PM-Tools**
 - Anwendungsbeispiele aus der Praxis
- 7. Fallstudie: Internationale Konkurrenzanalyse**
 - Unternehmen
 - Produktprogramm, Produkte, Technik
 - Dienstleistungen
 - Preise und Preisverhalten
 - Marktposition und Distribution
 - Kommunikation
 - Übergeordnete Ziele und Strategien
- 8. Stand der Konkurrenzforschung in deutschen Unternehmen. Erkenntnisse der aktuellen Studie**
- 9. Wie Sie die organisatorischen Voraussetzungen für mehr Effizienz schaffen**
 - Verantwortlichkeiten
 - Aufgabenmatrix und Reporting
- 10. Wie Sie eine Wettbewerberdatenbank aufbauen**
 - Anforderungen, Nutzen, Aufwand, Pflege, Kosten
 - Beispiele aus der Praxis: **ComData, ComData-Web**
- 11. Wie Sie Konkurrenzinformationen in Erfolgsstrategien umsetzen. Benchmarking: Vergleichen Sie sich mit dem Best-of-Class**
 - Konkurrenzgerichtete Strategien
 - Schmutzige Tricks von Konkurrenten abwehren
 - Aufbau von Barrieren gegen Ihre Konkurrenz
 - 6 Stufen des Benchmarkingprozesses
 - Kundenzufriedenheitsmessungen
- 12. Analyse des eigenen Konkurrenz-Information-Systems**
 - Anhand eines Leitfadens analysieren Sie die Situation in Ihrem Unternehmen
 - Welche konkreten Verbesserungsmöglichkeiten gibt es für Ihr Unternehmen?
 - Diskussion der Ergebnisse



Toolbox Konkurrenzanalyse im Seminarpreis inbegriffen

Software PM-Tools

Stärken-Schwächen-Analysen

- Für Konkurrenzvergleiche von Produkten, Dienstleistungen, Key-Buying-Factors, kritischen Erfolgsfaktoren, Unternehmen.
Wo stehen wir im Vergleich zum Wettbewerb?
- Diagrammdarstellung ohne und mit Gewichtung
- Vorlagenkatalog
- Potenzial-Analyse (Bildung, Sortierung und Visualisierung von Differenzen aus Stärken-Schwächen-Profilen)
- Preis-Leistungs-Diagramm
- SWOT-Analyse

Projektplanung (Balken-Diagramme: Projekte und Aktivitäten kompakt planen und koordinieren)



So analysieren Sie Ihre Konkurrenz
2008 Expert-Verlag, Renningen
ISBN 3-8169-2849-2

Software PM-Tools

Portfolio-Analysen

- **Portfolio-Analysen** helfen Ihnen, Produkt-, Markt-, und Wettbewerbsverhältnisse in anschaulichen Diagrammen zu visualisieren. Damit lassen sich komplexe Fakten und Einschätzungen verständlich vermitteln. Entscheidungen werden fundierter und nachvollziehbarer. **Zehn verschiedene Portfolio-Techniken sofort nutzbar !!**
- Marktattraktivität-Wettbewerbsstärke-Portfolios
- Marktwachstum-Marktanteil-Portfolio
- Kunden-Portfolios
- Individuell gestaltbare Portfolios
- Technologie-Portfolio

Projektplanung

Systemvoraussetzung: Win, 98, 2000, XP prof., Vista



IHR BEITRAG ZUM UNTERNEHMENSERFOLG

Eines ist sicher: Zukünftig wird sich der Verdrängungswettbewerb weiter verschärfen. Wer sich auf dem Markt behaupten will, braucht nicht nur **fundiertes Wissen** über seine Kunden, sondern auch **über seine Konkurrenten** und eine **praxiserprobte Systematik**, um aus der Informationsflut das Wesentliche abzuleiten. Leider befindet sich dieses Wissen oftmals verstreut in verschiedenen Abteilungen. Wertvolle Konkurrenzinformationen dürfen nicht verloren gehen. Sie müssen in aufbereiteter Form zur Verfügung gestellt werden, damit diese in Geschäftsleitung, Vertrieb, Marketing, Produktmanagement und Entwicklung sinnvoll genutzt werden können. Die Unternehmensberatung Kairies hat in Zusammenarbeit mit führenden Unternehmen der Industrie ein Konkurrenz-Information-System (Competitive Intelligence System) entwickelt, das von der effizienten Beschaffung über die Archivierung und Auswertung bis hin zum Reporting und zur Nutzung der Daten reicht. Das Konzept des „Competitive Intelligence Systems“ wird Ihnen im Seminar als gebündeltes Know-how vermittelt.

LEISTUNGEN / GEBÜHREN

Die Teilnehmergebühr beträgt 1.475,- € für beide Trainingstage zuzügl. gesetzl. MwSt.

In den Gebühren sind enthalten:

- 2 Tage Seminar**
- Seminarunterlagen**
- Buch „So analysieren Sie Ihre Konkurrenz“**
- 1 komplette Lizenz Software PM-Tools**
Stärken-Schwächen und Portfolio-Analysen
- 2 Mittagmenüs und Konferenzgetränke**

ANMELDUNG / INFORMATION

- ✉ Schriftlich **MSC Management Seminar Center GmbH**
Kurpfalzstr. 114
D - 74889 Sinsheim
- ☎ Telefon 07261 4727
- ☎ Telefax 07261 5876
- 🌐 Online www.peterkairies.de

ORT / BEGINN / ENDE

NH Heidelberg (ehem. ASTRON)
69115 Heidelberg, Bergheimer Str. 91
Tel.: 06221 1327-0
Fax: 06221 1327-100

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

2. Tag, Beginn: 9.00 Uhr, Ende: 16.30 Uhr

RÜCKTRITTSBEDINGUNGEN

Bei Stornierungen (ausschließlich schriftlich) bis 4 Wochen vor Seminarbeginn 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.