

# 1719 Diplomlehrgang Produkt-Management

Im Lehrgang „Diplomlehrgang Produkt-Management“ eignen Sie sich Fachkenntnisse an, um den Erfolg Ihrer Produkte steigern bzw. ein neues Produkt erfolgreich einführen zu können. Sie erwerben auch die Fähigkeit mit allen Personen, die Ihnen dabei behilflich sein können, zielorientiert zu kommunizieren.

## Die Zielgruppe:

- Produktmanager und angehende Produktmanager
- Personen die maßgebend den Produkterfolg beeinflussen können
- Unternehmer die den Erfolg ihrer Produkte selbst steuern

## Die Inhalte:

### Produktmarketing

- Produkteinführung
- Produktlebenszyklus
- Marktaufbau
- Marketing-Instrumente
- Marketing-Plan
- Verkaufsförderung
- Marktforschung
- Marketing-Controlling
- Marke

### Produktinnovation/Kreativitätstechniken

- Praxisanwendung einiger Kreativitätstechniken
- Lösungen finden
- Neue Produktideen
- Weiterentwicklung bestehender Produkte
- Der kreative Prozess
- Umgehen mit Killerphrasen
- Ideen bewerten
- Kreativitätskiller ausschalten
- Der Begriff „Produktinnovation“
- Innovation – ein Garant für Erfolg und Risiko?
- Erfolgsfaktoren neuer Produkte
- Vorbereitung und Voraussetzung für Innovationen
- Phasen bei der Entwicklung neuer Produkte
- Adoption und Diffusion von Innovation
- Zusammenfassender Produktmanagement Cycle als Basis für Innovation

### Online Marketing

- Social media
- E-Commerce



Kursbuchung und weitere Details unter **1719** im WIFI-Kundenportal:  
[www.wifi.at/ooe](http://www.wifi.at/ooe)

# 1719 Diplomlehrgang Produkt-Management

- Adwords
- neue Vertriebswege im Internet
- Online Werbung
- Suchmaschinen

## Verkaufsmanagement

- Verkaufsgespräche führen
- Einwand-/Vorwandbehandlung
- Nutzenargumentation Preis – Wert
- Beziehungsmanagement
- Zusatzverkauf
- Fragetechnik
- Planung und Struktur einer Präsentation
- Produktpräsentation
- Medienauswahl mit Praxisbezug
- Präsentieren mit Videofeedback
- Gestaltungselemente
- Zielgruppenanalyse

## Projektmanagement

- Projektdefinition
- Projektablauf
- Projektcontrolling

## Rechtliche Grundlagen

- Vertragsrecht
- Garantie und Gewährleistung
- Marken- und Patentrecht
- E-Commerce
- Wettbewerbsrecht
- Vergaberecht

## Die Trainingsziele:

### Verkaufsmanagement

Nach Absolvierung dieses Moduls sind Sie in der Lage:

- durch Präsentationstechnik Produkte optimal vorzuführen.
- Zielgruppen für Verkaufspräsentationen zu definieren und den erwarteten Kundennutzen zu identifizieren.
- Präsentationen nach dem Gesichtspunkt des Kundennutzens zu strukturieren und unter Einsatz unterschiedlicher Gestaltungselemente zu erstellen.
- Produktpräsentationen inhaltlich und gestalterisch zusammenzustellen und dafür geeignete Präsentationsmedien auszuwählen.



Kursbuchung und weitere Details unter **1719** im WIFI-Kundenportal:

[www.wifi.at/ooe](http://www.wifi.at/ooe)

# 1719 Diplomlehrgang Produkt-Management

- Produktpräsentationen zielgruppengerecht in freier Rede auch vor größerem Publikum zu halten.
- ihre eigene Präsentationstechnik und ihren Präsentationsstil anhand von Videofeedback zu erkennen, analysieren und optimieren.
- Verkaufsgespräche systematisch zu planen, zu führen und zu evaluieren.
- Nutzenargumentationen aus Kundensicht zu erstellen und in Verkaufsgesprächen zielgruppengerecht zu präsentieren.
- in Verkaufsgesprächen und Verhandlungen Fragetechniken und Argumentationen gezielt einzusetzen.
- Einwände von Vorwänden zu unterscheiden und konstruktiv auf diese einzugehen, um Win-Win-Situationen zu schaffen.
- in Verkaufsgesprächen neben der Sach- die Beziehungsebene zu beachten und diese aktiv und positiv zu gestalten.
- aus Kundenbedürfnissen und –Reaktionen Ansatzpunkte für Zusatzverkauf abzuleiten und diese in ein laufendes Gespräch zu integrieren.

## Produktmarketing

Nach Absolvierung dieses Moduls sind Sie in der Lage:

- Marken mit den Marketinginstrumenten aufzubauen und zu pflegen:
- Marke und die Funktionen von Marke aus Unternehmens- und aus Kundensicht zu beschreiben,
- Alternative der Markenführung und Markenarchitektur zu verstehen und auf konkrete Aufgabenstellungen anzuwenden,
- Aufgaben des Markenmanagements zu beschreiben und auf konkrete Fälle anzuwenden,
- Ansätze zur Ermittlung des Markenwerts unterscheiden und den Markenwert als Zielgröße des Markenmanagements zu berücksichtigen,
- durch Marketing-Controlling die Effektivität der Produkt-Marketing-Maßnahmen mit dem Mitteleinsatz gegenüberstellen,
- die Notwendigkeit für Markenschutz zu erkennen und diesen in ihrer Arbeit im Produktmanagement sicherzustellen.
- Produkte durch Marketingplanung zu entwickeln und einzuführen:
- Methoden zur Analyse des Produkt- und Wettbewerbsumfelds zu beschreiben und für konkrete Aufgabenstellungen anzuwenden,
- Marktpotenziale mit Instrumenten der Marktforschung zu bestimmen,
- Strategien des Produktmarketings aus der Gesamtstrategie abzuleiten,
- die Elemente des Marketing Mix zu beschreiben und deren Zusammenspiel zu erklären,
- Marketing-Mix Entscheidungen unter der Prämisse der Markenführung zu beurteilen,
- die Elemente eines Marketingplans zu erklären und für eine klar formulierte Aufgabenstellung einen Marketingplan zu entwickeln,
- den Produktlebenszyklus zu erklären und daraus für die jeweilige Phase adäquate Marketing-Maßnahmen abzuleiten,
- Produkteinführungen zu planen und zu argumentieren,
- Maßnahmen des Produktcontrollings zu erklären und anzuwenden.
- Durch effiziente Einbindung neuer Medien die Kundengewinnung für das Produkt zu optimieren:
- Strategien des Vertriebs im Internet zu beurteilen,
- Anforderungen an den Betrieb von e-Commerce Seiten zu erklären,



Kursbuchung und weitere Details unter **1719** im WIFI-Kundenportal:

[www.wifi.at/ooe](http://www.wifi.at/ooe)

# 1719 Diplomlehrgang Produkt-Management

- Ziele, Strategien und Zielgruppen des Suchmaschinenmarketings zu erklären und Maßnahmen zur Suchmaschinenoptimierung zu beschreiben,
- eine Werbekampagne mit Google Adwords zu konzipieren,
- Chancen und Risiken des Auftrittes in Social Media zu beurteilen und zu begründen.

## Innovationsmanagement

Nach Absolvierung dieses Moduls sind Sie in der Lage:

- Kreativität für die Produktentwicklung zu nutzen:
- den kreativen Prozess zu beschreiben und Voraussetzungen für das Ermöglichen und Erfassen von kreativen Lösungen zu schaffen,
- Ideen für unterschiedliche Anforderungen im Produktmanagement zu entwickeln und zu bewerten,
- unterschiedliche Kreativitätstechniken anzuwenden.
- Produktinnovationen zu managen:
- Innovationen zu klassifizieren,
- die Vorbereitungen und Voraussetzungen für Innovationen zu schaffen,
- die Erfolgsfaktoren neuer Produkte zu identifizieren und auf konkrete Aufgaben anzuwenden,
- die Phasen der Neuproduktentwicklung zu beschreiben und Projektaufgaben in der Neuproduktentwicklung zu übernehmen,
- die Neuproduktentwicklungen als Projekt zu beschreiben und den Ablauf von Neuproduktentwicklungsprojekten zu dokumentieren,
- die Gesetzmäßigkeiten für die Adoption und Diffusion von Innovationen zu erklären und Maßnahmen zu setzen, um die Adoption von Innovationen zu unterstützen,
- den Produkt Management Cycle zu erklären.

## Rechtliche Grundlagen

Nach Absolvierung dieses Moduls sind Sie in der Lage:

- für die Tätigkeit im Produktmanagement relevante rechtliche Bestimmungen zu beachten und einzuschätzen, wann juristischer Rat eingeholt werden muss:
- Bestimmungen des Vertragsrechts und der Garantie und Gewährleistung zu beschreiben und deren Relevanz für die Tätigkeit im Produktmanagement zu erklären,
- für den Vertrieb via e-Commerce relevante Bestimmungen zu beschreiben und bei der Konzeption von e-Commerce Lösungen zu berücksichtigen,
- zu beurteilen, welche Markenelemente markenrechtlich schützbar sind und deren Markenschutz durch Spezialisten zu veranlassen,
- bei der Konzeption von Marketing-Maßnahmen Bestimmungen des Wettbewerbsrechts prüfen zu lassen und diese korrekt anzuwenden,
- Regelungen im Vergaberecht zu beschreiben und deren Relevanz für die Tätigkeit im Produktmanagement zu erklären.

# 1719 Diplomelehrgang Produkt-Management

## Projektarbeit

Nach Absolvierung dieses Moduls sind Sie in der Lage:

- eine Fragestellung aus dem Produktmanagement sowohl aus theoretischer als auch aus praktischer/konzeptioneller Sicht in Form einer Projektarbeit zu bearbeiten,
- Informationen zielorientiert aus unterschiedlichen Quellen zu recherchieren, in eigenen Worten zusammenzufassen und für die Lösung einer komplexen Aufgabenstellung nutzen,
- im Rahmen ihrer Projektarbeit ein Konzept zu einer Aufgabenstellung des Produktmanagements zu entwickeln, das ausreichend geplant und so detailliert beschrieben ist, dass es ohne weiteres umgesetzt und dessen Umsetzung evaluiert werden könnte,
- das Ergebnis ihrer Projektarbeit zu präsentieren, die von ihnen gewählten Lösungswege und Ansätze zu diskutieren und zu verteidigen.

## Die Prüfung:

Schriftliche und mündliche Prüfung, Projektarbeit

- Die schriftliche Prüfung dauert 2 Stunden und umfasst alle gelernten Kursinhalte.
- Die mündliche Prüfung umfasst die Präsentation der Projektarbeit und Fachfragen, sie dauert ca. 20 Minuten.
- Bei allen Prüfungsteilen sind keine Hilfsmittel erlaubt.
- Die Projektarbeit wird während des Kurses erstellt. Arbeitsaufwand hierfür sind ca. 40 Stunden.
- Alle Prüfungsteile müssen positiv absolviert werden, damit wir ein Zeugnis ausstellen können.
- Die mündliche Prüfung wird von einer Kommission abgehalten. Diese wird aus dem Lehrgangsleiter und mindestens einem weiteren Fachtrainer gebildet.
- Eine gesonderte Prüfungsanmeldung ist nicht erforderlich und die Prüfungskosten sind im Kurspreis inkludiert.
- Die schriftliche und mündliche Prüfung findet am Lehrgangsende statt.
- Alle drei Prüfungsteile ergeben eine Gesamtnote, die Sie direkt nach der mündlichen Prüfung erfahren. Haben Sie alle drei Teile positiv absolviert, erhalten Sie Ihr Zeugnis direkt nach dem letzten Prüfungsteil.
- Wenn Sie trotz Kurbesuch die Prüfung nicht bestehen, können Sie im Rahmen der WIFI-Wissensgarantie den Kurs noch einmal kostenlos besuchen.

## Ihr Qualifikationsnachweis:

Zeugnis, Diplom

## Der Hinweis:

- Besuchen Sie die kostenlose Informationsveranstaltung Marketing-Lehrgänge (Kursnummer 1709)!



Kursbuchung und weitere Details unter **1719** im WIFI-Kundenportal:

[www.wifi.at/ooe](http://www.wifi.at/ooe)