

Zahlreiche Produktmanager, Marketing-, F&E-Leiter und andere Führungskräfte aus namhaften Unternehmen haben an firmeninternen oder offenen Trainings mit Peter Kairies begeistert teilgenommen, z.B.: 1&1 Internet, 3M, ABB, Aebi Schmidt, Aerzener, Allweiler, Amphenol Tuchel, Analytic Jena, Arcor, Assa Abloy, Auerswald, Atmel, Balluff, BAUMER, Big Dutchman, Biotronik, BITZER, Böllhoff, BOSCH, Bosch Rexroth, Brugg, Bürkert, Canon, Ceratizit, Claas, Daimler, Danfoss, DEGUSSA, Dentsply, Dornier, Deutz, DOKA, Dormakaba, Dürr, Eaton, ebm papst, Elaxy, Emerson, Epcos, Eternit, Festo, Georg Fischer, Carl Freudenberg, Friadent, FRIATEC, Fronius, GEA, Geberit, GEZE, Giesecke & Devrient, Gilgen Doors, Gira, Gossen, Grundfos, Harting, Heidelberger Druckmaschinen, Hekatron, Hella, Hettich, Honeywell, Huber & Suhner, Institut für Mikrotechnik, Jetter, Jungheinrich, Kathrein Werke, KBA, Keba, KENDRO, Knauf, Knorr-Bremse, Kontron Elektr., KSB, Kuka, Kyocera, Landis+Gyr, LAUDA, Lenord Bauer, LEICA, Leitz, Lenze, Leoni, Liebherr, Lumberg, Lucas-Nülle, Magura, MED-EL, Metabo, Metrolux, Micro-Epsilon, MINOLTA, Morpho Cards, Multi-Contact, Murrelektronik, Oerlikon, Omicron, Pepperl+Fuchs, Philips, Phoenix Contact, Pilz, Prominent, RAFI, Rittal, ROTO FRANK, SAP, Sartorius, Schott, SEW Eurodrive, SIEMENS, SMA, Somfy, SSI Schäfer, STIHL, Swisscom, tecsis, Tehalit, Testo, Toshiba, Trilux, Tyco Electronics, Unilux, Vaillant, Viega, Viessmann, Vishay, Voith, Wago, WashTec, Wavetek, Web.de, Weidmüller, WestfaliaSurgeWieland, WIKA, Wincor Nixdorf, Würth, ZEISS, Zehnder u.v.m. **Seminarbeurteilungen** von Teilnehmern finden Sie unter www.peterkairies.de/testimonials

Einfach und schnell online anmelden
oder dieses Formular einscannen und an kairies-beratung@t-online.de mailen



NEU
BASISTOOLBOX
mit vielen Templates
INKLUSIVE

Intensivtraining
mit vielen
praktischen
Übungen
(max. 14 Teilnehmer)

ANMELDUNG

ARGUMENTATIONSTRaining FÜR PRODUKTMANAGER

- 27./28. August 2024 NH Heidelberg
- 12./13. September 2024 Mercure-Hotel Hamburg, Trainer Ingo Lewerendt *
- 29./30. Oktober 2024 NH Heidelberg
- 14./15. November 2024 NH Heidelberg
- 17./18. Dezember 2024 NH Heidelberg
- 21./22. Januar 2025 NH Heidelberg
- 20./21. Februar 2025 NH Heidelberg
- 27./28. März 2025 Mercure-Hotel Hamburg, Trainer Ingo Lewerendt *
- 15./16. April 2025 NH Heidelberg
- 15./16. Mai 2025 NH Heidelberg

HOTELRESERVIERUNG

NH Heidelberg (Seminarhotel)
Bergheimer Str. 91
69115 Heidelberg
Tel: +49 (0) 6221-1327-0
E-Mail: groups.nhcollectionheidelberg@nh-hotels.com
<https://www.nh-hotels.de> › hotel › nh-heidelberg
Für Sie steht im Seminarhotel ein Zimmerkontingent zum Abruf bereit. Bitte nehmen Sie Ihre Zimmerreservierung selbst direkt beim Hotel vor.
Stichwort "MSC-Seminar",
<https://peterkairies.de/seminare/zimmerreservierung/>.
Alternative Hotels siehe Innenseite.

* **Dieser Seminartermin findet im Mercure-Hotel Hamburg mit dem Trainer Ingo Lewerendt statt.**
Ingo Lewerendt hat sich als Consultant, Trainer und Coach auf die Themen Produktmanagement, Innovationsmanagement, Anforderungsmanagement sowie Business Development spezialisiert. Er verfügt über langjährige Erfahrung in Beratungsprojekten und als Seminarleiter.
Mercure Hotel Hamburg City • Amsinckstr. 53
20097 Hamburg • Tel.: +49 (0) 40 -23638700
E-Mail: h1163-re@accor.com
Für Sie steht im Seminarhotel ein Zimmerkontingent zum Abruf bereit. Bitte nehmen Sie Ihre Zimmerreservierung selbst direkt beim Hotel vor. Stichwort "MSC-Seminar",



ARGUMENTATIONS-
TRAINING 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, Entscheider 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 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

Änderungen vorbehalten

ZIELGRUPPE

Unternehmen der Investitionsgüterindustrie, Unternehmen, die technische oder 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

LEISTUNGEN / GEBÜHREN

Die Teilnahmegebühr für beide Trainingstage beträgt: 1.045,- Euro zzgl. gesetzl. MwSt.

In der Gebühr sind enthalten

- ✓ 2 Tage Training
- ✓ Seminarunterlagen
- ✓ Auf Wunsch Video-Analyse
- ✓ Ausgewählte Tools aus der MSC-Praxistoolbox für PMs zum Download
- ✓ 2 Mittagmenüs und Konferenzgetränke

SEMINARORT / SEMINARZEITEN

NH Heidelberg
Bergheimer Str. 91
69115 Heidelberg

- 1. Seminartag: 9.00 bis ca. 18.00 Uhr
- 2. Seminartag: 8.30 Uhr bis 15.00 Uhr

ANMELDUNG / INFORMATION

MSC Management Seminar Center GmbH
Kurfürststr. 114
D-74889 Sinsheim

Tel.: +49 (0) 7261-4727
Fax: +49 (0) 7261-5876
kairies-beratung@t-online.de
www.peterkairies.de

ZIMMERRESERVIERUNG / ANREISE

Unsere Seminare finden in ausgesuchten Hotels gehobener Klasse statt. Sonderpreise für Übernachtungen aufgrund bestehender Vereinbarungen geben wir an unsere Teilnehmer weiter. Bitte nehmen Sie Ihre Reservierung selbst im o.g. Seminarhotel vor.

Wir schlagen folgende alternative Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe des NH Heidelberg vor:

B&B-Hotel, Rudolf-Diesel-Str. 7, 06221-13720
Star Inn Hotel, Speyerer Str. 9., 06221-3600-0
ibis am Hauptbahnhof, Willy-Brandt-Platz, 06221-913-0

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.

TRAININGSTAG 1

- 1. Die Rolle des Produktmanagers im Kontakt mit Kunden, Entscheidern und dem Vertrieb**
 - Know-how für erfolgreiche Kommunikation
 - Analyse. Eigene Potenziale erkennen
- 2. Überzeugend argumentieren**
 - Sales Channel und Personas
 - Value Proposition Design
 - Identifizieren der Key Buying Factors
 - EVN-Technik, USP/Added Value
 - Zielgruppenbezogene Argumentationsmodule
 - Argumente-Generator
 - Sales Story: 5-Satz-Technik
 - 3E-Analyse
 - Aufbau von Argumentations-Slides
- 3. Produkt-Präsentationen, die den Vertrieb begeistern**
 - Gliederung, Didaktik, Dramaturgie
 - Zeigen Sie IHRE Persönlichkeit
 - Schulung von Vertriebsmitarbeitern
 - Internationales Marketing- und Sales-Meeting
 - Präsentation vor Händlern und Endkunden.
 - Die eigene Wirkung steigern
(Die Gliederungen der Präsentationen erhalten Sie als Powerpoint-Vorlage)
- 4. Mit Fragetechniken Anforderungen und Bedürfnisse identifizieren**
 - Wer fragt, der führt
 - Anwendung der 14-Fragen-Toolbox
- 5. Interviews von Kunden und Konkurrenten**
 - Telefonleitfaden
 - 3-Stufen-Methode zum Ausfragen von Wettbewerbern



TRAININGSTAG 2

- 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. Auf der Messe überzeugend argumentieren**
 - Aus Messebesuchern Kunden machen
 - Umgang mit Konkurrenten
- 8. Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern. Argumentieren unter Stress**
 - Kundentypen und ihr Verhalten
 - Die passende Strategie
 - Schlagfertig und überzeugend reagieren
- 9. So verhalten Sie sich bei Einwänden und in kritischen Situationen souverän**
 - Psychologie des richtigen Verhaltens
 - Wie Sie gelassen bleiben
 - 12 Techniken der Einwandentkräftung
 - Wirksame Techniken bei unfairen Angriffen
- 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

10., neu bearbeitete und erweiterte Auflage 2017
expert verlag, Tübingen
ISBN 978-2-8169-3383-0



Professionelles Produktmanagement für die Investitionsgüterindustrie. Praxis und moderne Arbeitstechniken

11., neu bearbeitete und erweiterte Auflage 2017
expert verlag, Tübingen
ISBN 978-3-8169-3367-0



REFERENT / TRAINER



Peter Kairies gilt als einer der renommiertesten Trainer im Produktmanagement. Dipl. Ing., Studium der Verfahrenstechnik und Wirtschaftswissenschaften. 14 Jahre Industriepraxis in leitenden Positionen in Marketing, Produktmanagement und Vertrieb.

Über 20 Jahre Trainererfahrung. Mehr als **30.000 Teilnehmer**, davon **etwa 16.000 Produktmanager** haben seine Seminare besucht. Er versteht es mit Beispielen aus der Praxis und mit einem mitreißenden Vortragsstil Teilnehmer zu begeistern und zu motivieren. Er coacht und trainiert Fach- und Führungskräfte in namhaften Unternehmen in den Bereichen Produktmanagement, Konkurrenzanalyse und Projektmanagement. Peter Kairies ist **der** Experte im Produktmanagement. Zahlreiche Veröffentlichungen. Unter anderem Autor folgender Bücher: „Professionelles Produktmanagement für die Investitionsgüterindustrie“, „So analysieren Sie Ihre Konkurrenz“ und „Moderne Führungsmethoden für Projektleiter“.

IHR BEITRAG ZUM UNTERNEHMENSERFOLG

Wer auf dem Markt überleben will, braucht innovative und vor allem **erfolgreiche Produkte**. In meiner langjährigen Praxis als Berater und Trainer habe ich mehr als 16.000 Produktmanager trainiert und über 180 erfolgreiche Unternehmen analysiert, darunter Firmen mit weltweiter Spitzenposition. Auf der Suche nach den **Regeln der Erfolgreichen** stieß ich 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. 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 für die Koordination produktbezogener Maßnahmen über den gesamten Life Cycle verantwortlich. **Seine Bedeutung wächst, aber auch die Anforderungen an ihn.** Seine Qualifikation und sein Wirkungsgrad entscheiden wesentlich über den Erfolg der ihm anvertrauten Produkte.

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 Praxishäufigkeit und Verwertbarkeit. **Es schlägt die Brücke vom „WISSEN zum TUN“.**

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 gehört der sichere und professionelle Umgang mit Kunden und dem internationalen Vertrieb, auch in kritischen Situationen. Im Argumentationstraining erkennen Sie Ihre Stärken und Verbesserungspotenziale. 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 noch überzeugender 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.