



VDI-Bezirksverein Bayern Nordost e.V., Kesslerplatz 12, 90489 Nürnberg

Arbeitskreistreffen Technischer Vertrieb und Produktmanagement

Termin: Donnerstag 1.2.2018 um 18:45 bis 20:30 Uhr

Ort: GSO-Hochschule Nürnberg Kesslerplatz 12, Raum KA.334

Thema:

Produktmanagement und Key Account Management im Spannungsfeld des Marktes

Um ein Produkt erfolgreich am Markt zu platzieren spielen Instrumente wie das Produkt-, das Key Account- und das Sales Management eine wichtige Rolle.

Bei der Entwicklung, Fertigung und Vermarktung von Serienprodukten ist das Produktmanagement die zentrale Querschnittsfunktion im Unternehmen. Es verantwortet die konkrete Formulierung und Umsetzung der Produktstrategie und eine Reihe von Koordinationsaufgaben an der Schnittstelle zwischen Kunden, Entwicklung/Konstruktion, Fertigung, Vertrieb, Marketing.

Das Key Account Management sorgt für den langfristigen Ausbau der Geschäftsbeziehungen mit vorher definierten, strategisch wichtigen Kunden. Die profunde Kenntnis über den Kunden, seine Abläufe, seiner Wettbewerber und seines Marktes lassen den Key Account Manager zum unentbehrlichen Advokaten seines Geschäftserfolges werden. Der Ausbau und die Sicherung des Netzwerkes beim Kunden bildet die Grundlage, dessen Denkweise und Strategien zu verstehen und so den Mehrwert für ihn zu erreichen.

In der Veranstaltung beleuchten wir die einzelnen Rollen mit Ihren Aufgaben und den dazu notwendigen Kompetenzen. Mögliche Entwicklungen dieser Kompetenzen werden wir betrachten und diskutieren. Weiterhin werden wir aus erster Hand zum aktuellen Stand der Richtlinie zu Produktmanagement VDI 4520 informiert werden, mit Themen wie Einführung und Grundlagen, Werkzeuge und Methoden, Organisation und Implementierung, Schnittstellen im Unternehmen, Ingenieur als Produktmanager, Anforderungen und Fähigkeiten, Produktmanagement in unterschiedlichen Märkten.

Referenten:

Herr Dipl.-Ing. MBA Thomas Bauch ist Inhaber der Firma QQConsulting. Er hat mehr als 20 Jahre Berufserfahrung in den Bereichen Strategie, Marketing, Produktmanagement, Produktentwicklung, Business Development, Vertrieb, Geschäftsleitung und Unternehmensberatung in der Investitionsgüter-Branche mit Schwerpunkt Medizintechnik, sowie mehrere Jahre Beratungs- und Trainingserfahrung. Herr Bauch ist Mitglied im VDI Fachausschuss 208: Product Management und arbeitet aktiv an den VDI Richtlinien 4520

Dieter Lettner, Sales Manager International bei Miunske GmbH verfügt über mehrere Jahre Führungserfahrung als Key Account oder Sales Manager bei deutschen, asiatischen und amerikanischen Firmen im internationalen Industrieumfeld.

Organisation und Anmeldung:

Bitte melden Sie sich bis spätestens 26. Januar 2018 online unter <http://www.vdi-bno.de/bezirksverein-bayern-nordost/arbeitskreise/technischer-vertrieb-und-produktmanagement/index.html>, telefonisch oder per Email über die Geschäftsstelle des VDI-Bezirksvereins Bayern Nordost e.V. an.

Geschäftsstelle des VDI-Bezirksvereins Bayern Nordost e.V. Tel. 0911-55 40 30, Email: vdi@thnuernberg.de

Leiter des VDI Arbeitskreis Technischer Vertrieb und Produktmanagement
Dipl.-Ing. (FH) Willi Mohr
09123-98 78 70

mohr@mohrfriendscoaching.de

<http://www.mohrfriendscoaching.de/aktuell/veranstaltungstermine/>

<https://www.xing.com/net/pri79c3cex/ak-tvp-nbg/>