

**Management Crossing**

*First-Rate Moves. To Work the Challenges.™*

Seminar-Beschreibung

# Product Manager >Crossing

Den Nutzen der Produktleitung entscheidend steigern !

Durchführung: Inhouse Seminar, 2-4 Tage, auch mehrstufig

Ziele und Inhalte: wählbar unter <http://www.productcrossing.de>

# Product >Crossing

... it moves beyond Product Management !!!

## 1. Ziele

- **Product Manager >Crossing** Schaffen Sie eine bessere Basis für das Managen von Produkten - mit Ansätzen, die Produktmanagement und bis zu 25 weitere Management-Verfahren integrieren, wie z.B. Führungskompetenz, Unternehmertum, Kundenorientierung.
- **Product Manager Cases** Konzentrieren Sie sich neu auf die Handhabung der für den Produkterfolg entscheidenden Produktsituationen. Mit integrierten, effektiven und cross-funktionalen Lösungen z.B. für Beschreibung des Product Business Case und Steuerung des Produkts entlang dem Markt- und Produktlebenszyklus
- **Product Manager >Crossing Drivers** Erreichen Sie mit der Anwendung von fünf Organisationshebeln die gewünschte Leistungssteigerung in der Produktarbeit: First Success, Best Practice, Project Cases, Messgrößen, Produktiv-Schalter.
- **Product Manager >Crossing LearnWay** Revitalisieren Sie Ihre Sichtweisen, überwinden Sie eigene Grenzen und starten Sie das unternehmerische Handeln.
- **Product Manager >Crossing Result Levels** Maximieren Sie die Ergebnisse Ihres Lern-Einsatzes auf bis zu vier Ebenen: persönlich, aufgabenorientiert, geschäftlich, garantiert.
- **Product Manager >Crossing Measures** Messen Sie die Qualität der Produktarbeit und den Verbesserungserfolg in der betrieblichen Produktpraxis. Machen Sie die Umsetzung zum Hauptanliegen.
- **Seminar Benefits** Sie erhalten u.a. die Sie erhalten u.a. die **Product Manager >Crossing Roadmap**, die **Product Manager >Crossing Handbuch-CD** und das **Product Manager >Crossing Zertifikat**.

# Product >Crossing

... it moves beyond Product Management !!!

## 2. Anspruch

Das **Power Product Manager >Crossing Seminar** maximiert den Nutzen von Produktmanagern durch eine neue, entscheidende Konzentration **auf zentrale und kritische Produktmanager-Situationen** (Product Manager Cases).

Dazu praktiziert Power Product Manager >Crossing das **unternehmerischen Produktmanagement** in neuartiger Kombination mit zusätzlichen, für den **Produkterfolg relevanten Management-Verfahren** wie z.B. Führungskompetenz, Risikomanagement, Konflikt-handhabung, Prozess-Optimierung

Power Product Manager >Crossing nutzt **bestehende Stärken** (z.B. bereits gut funktionierende Produktprozesse) und macht **Best Practices** verfügbar (z.B. funktionierende Managementweisen und Organisationsweisen). Auf der Basis eines einzigartigen Vorgehens werden **neue bzw. zusätzliche Produktleitungs-Fähigkeiten** aufgebaut und **effektive Handlungsweisen** in der Produktarbeit und rund um Produkte umgesetzt.

Die **unternehmerische Produktführung** ist dabei einer der entscheidenden Ansätze, um zu hoher Produktqualität zu kommen. Alles Know How, alle Methoden, Verfahren, Prozesse und Organisationsweisen dienen dazu, Produktsituationen aktiv und ganzheitlich zu meistern.

Die Anwendung von Power Product Manager >Crossing ist für alle **Produkttypen in allen Produktsituationen** möglich.

**Mit Product Manager >Crossing Roadmap, Product Manager >Crossing Zertifikat und Product Manager >Crossing Handbuch-CD !**

## 3. Product Manager-Lösungen

**Product Manager >Crossing** stellt sich den Herausforderungen kritischer **Product Manager Cases**. Dieses Seminar umfasst Ansätze, um Produktleitung mit höchstem Nutzen praktizieren zu können. Die Teilnehmer erhalten bzw. erlernen effektive und übergreifende Lösungen für diese Cases: (\*)

### Produkte, Produktleitung, Produkt-Matrix

- Verstehen der Produkt/Linien-Matrix-Organisation.
- Top Level-Organisation und -Techniken für das Managen mit Produkten
- Rolle des Produktmanagers.

### Strategische Produktsteuerung

- Formulieren der Produktstrategie, Produktstrategie mit der Geschäftsstrategie abstimmen, Produkt-Segmentierung.
- Die Produkt-Faktenbasis aufbauen: interne Fakten, externe Fakten.

### Start-Up

- Beschreibung des Product Business Case/Masterplan für existierende bzw. neue Produkte.
- Erstellen einer Produkteinführungs-Roadmap (Product Launch).

### Leistungsprozesse für das Produkt

- Markterkundung initiieren und effektiv organisieren.
- Marketing-Wirkung erzeugen: Produktmarketing, Marketing-Ziele, Marktkommunikation, Marketing-Mix, Zusammenarbeit mit dem Marketing.
- Vertriebs-Wirkung erzeugen: Vertriebsziele, Vertriebsplanung, Vertriebsprojekte, Zusammenarbeit mit dem Vertrieb.
- Innovations-Wirkung erzeugen: Entwickeln von Produktideen, Managen von Innovation, Technologieerkundung.
- Produkte entwickeln und einführen: Entwicklungsziele, Entwicklungsprojekte, Produkteinführung.

### Kommunikation, Kooperation und Einflussnahme

- Positiven Produktdruck erzeugen, Konflikt-handhabungs-Stufen anwenden.
- Mit direkten Motivationsmethoden die Effizienz der Produktarbeit steigern.
- Moderne Kommunikations- und Kooperationsmethoden zum Einsatz bringen.
- Die richtige Besprechungspolitik machen.
- In virtuellen Projekten/Teams arbeiten.
- Methoden zu Kommunikations- und Kooperationswerkzeugen machen.

### Operative Produktprofit-Steuerung

- Realistische Produktplanung durchführen (Prozess, Werkzeuge).
- Das Produkt entlang des Markt- und Produktlebenszyklus steuern.
- Produktcontrolling durchführen.
- Entscheidungssituationen und Krisensituationen professionell handhaben.

### Organisation der Produktarbeit

- Kompetentes Handhaben der Produkt/Linien-Matrix-Organisation.
- Aufgaben und Kompetenzen des Produktmanagements effektiv umsetzen.
- Die Produktmanager-Rolle verstehen und leben.
- Unternehmerisches Denken und Handeln
- Zusammenarbeitsverfahren für die Working Interfaces.
- Organisation des Produktteams.

### Spezial: Kundenorientierung

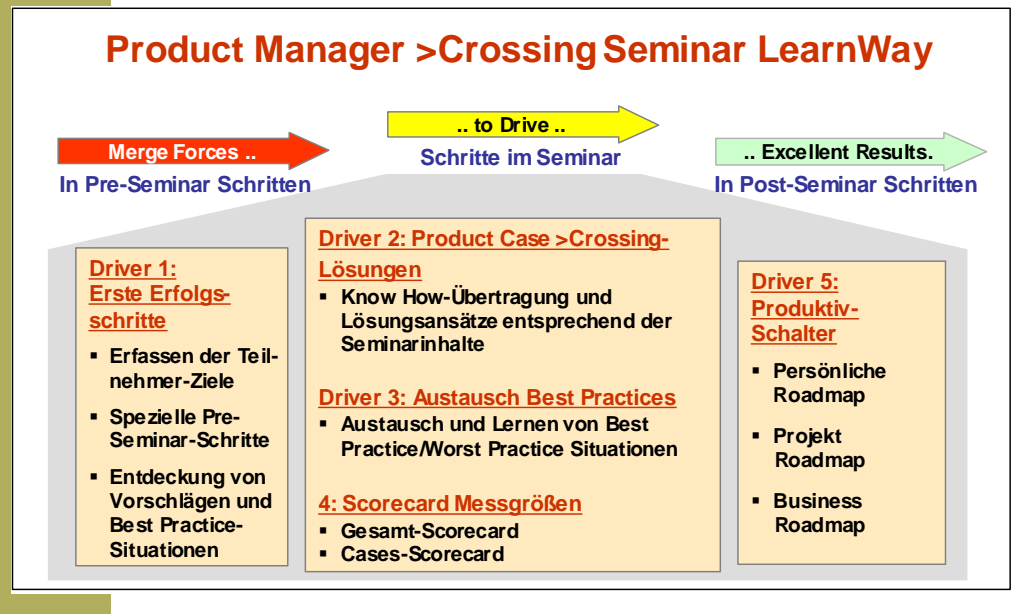
- Was Kundenorientierung ist.
- Erzeugung von Kundenzufriedenheit.
- Festlegung von Kundengruppen.
- Strategisches Kundenmanagement.
- Analyse von Kundenwertschöpfungsketten.

Die Cases werden an die Unternehmensanforderungen **angepasst**. Die Lösungen sind integrierte Ansätze, die aus den **>Crossing Forces** (siehe Seite 6) aufbereitet sind.

(\*) Inhalte anpassbar, siehe <http://www.productcrossing.de>

## 4. Der Seminar LearnWay

Das Power **Product Manager >Crossing Seminar** ist eine von fünf Vorgehensweisen (\*), um **Product >Crossing** in die Praxis umzusetzen. Im Rahmen des Seminars gehen wir mit den Teilnehmern den **>Crossing Seminar LearnWay**, der in drei Stufen fünf **>Crossing Drivers** auslegt:



### "Merge Forces"

Am Anfang des LearnWays stehen Pre-Seminar-Schritte, die Ziele, Ideen, Situationen und Best Practices der Teilnehmer spezifizieren.

### "to Drive"

In den Seminaren und Trainings werden die Product Manager-Lösungen erkundet und Best Practices ausgetauscht. Jeder Case hat Messgrößen, um später den Umsetzungserfolg feststellen zu können.

### "Excellent Results":

Am Ende des Seminars bzw. bei hoher Inhaltsdichte zwischen oder am Ende mehrere Seminare sind die Teilnehmer mit Werkzeugen ausgestattet, die zur Maßnahmen-Umsetzung in die Praxis anleiten: persönliche Roadmaps, Produktaktionen, Zusammenarbeits-Hilfen.

Die Veranstaltung wird in Workshop-Form durchgeführt, wenn parallel zur Fähigkeitenentwicklung auch konzeptionelle Inhalte zu erarbeiten sind.

Im Seminar präsentieren wir einen gesunden Mix aus Fachbeiträgen, unternehmensbezogenen Praxisbeispielen und Umsetzungs-Übungen.

(\*) Weitere **>Crossing Pathways** sind: Product >Crossing Review, Product >Crossing Framework Process, Product >Crossing Online Seminar, Product >Crossing Online Support.

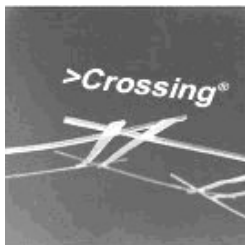
Merge Forces to Drive Excellent Results.™

## 5. >Crossing Methode

Wir wollen Ihnen hier einige Informationen zu **Product >Crossing** geben.

Die Basis von **Product >Crossing** ist die **>Crossing Methode**, die eine große Zahl von Best Practices, Prozeduren und Methoden integriert, um bessere Ergebnisse zu erreichen. Die Methode schafft Bedingungen und Fähigkeiten, um den Produkterfolg praktisch zu erzwingen und bringt drei Kernkompetenzen zur Anwendung, die in diesem **Credo** zusammengefasst sind:

Merge Forces to Drive Excellent Results.™		
In allen Produktsituationen, beim Managen von Produkten und im Produktumfeld.		
1. Kernkompetenz Merge Forces ..	2. Kernkompetenz .. to Drive ..	3. Kernkompetenz .. Excellent Results.
<p><b><u>Product &gt;Crossing Forces integrieren.</u></b></p> <p>Die besten Verfahren, Praktiken und Stärken erkennen und zusammenführen.</p>	<p><b><u>Product &gt;Crossing Drivers anwenden.</u></b></p> <p>Mit fünf Treibern entscheidende Product Cases feststellen und dafür relevante Inputs und Lösungs-Ansätze aktiv machen.</p>	<p><b><u>Product &gt;Crossing Results erreichen.</u></b></p> <p>Ergebnisse auf bis zu vier Ebenen umsetzen.</p>
<p><b><u>Forces sind:</u></b></p> <p><b>Produktmanagement-Verfahren:</b></p> <p>Produktziele, Produkt-Start, Produkt-Planung, Produkt-Strategie, Positionierung, Produkt-Steuerung, Produkt-Reporting, Produkt-Lebenszyklus, Aufgaben im Produktmanagement, Organisation der Produktarbeit, Produkt-Team, Zusammenarbeit, Produktmanagement-Guideline</p> <p><b>Zusätzliche Denkweisen und Ansätze aus:</b></p> <p>Geschäftsstrategie, Networking, Partnering, Virtuelles Arbeiten, Prozess-Optimierung, Führungskompetenz, Eigen-Organisation, Unternehmertum, Kundenorientierung, Mitarbeiter-Motivation, Messen von Verbesserung</p> <p><b>Zusätzlich das Managen von</b></p> <p>Produktentwicklung, Projekten, Prozessen, Qualität, Risiken, Stakeholders, Kultur, Interkultur, Internationalität, Krisen, Veränderung, Best Practices, Schnittstellenmanagement</p>	<p><b><u>Drivers sind:</u></b></p> <p><b>1. Erste Erfolgsschritte</b></p> <p>Anforderungen genau erkunden, bisherige Erfahrungen und Ideen verfügbar machen, schnelle Produkt-Lösungen umsetzen.</p> <p><b>2. Lernen von Best Practices</b></p> <p>Beste Ansätze (intern und extern) analysieren, Erfolgsfaktoren daraus ableiten und übertragen.</p> <p><b>3. Product Case-Lösungen</b></p> <p>Mit dem "&gt;Crossing Case Solution Finder" die besten Lösungsansätze und Konzepte finden.</p> <p><b>4. Scorecard Messgrößen</b></p> <p>Messgrößen zur Bewertung des späteren Umsetzungserfolgs festlegen.</p> <p><b>5. Produktiv-Schalter</b></p> <p>Trainings, individuelle Umsetzungswerkzeuge, Etablieren von Routineaufgaben, Einbetten in vorhandene Verfahrenslandschaften.</p>	<p><b><u>Results sind:</u></b></p> <p><b>1. Persönliches Wachstum</b></p> <p>Höhere Motivation, neue Stärken, bessere Nutzung vorhandener Stärken, mehr persönliche Kompetenz, eigene Roadmaps.</p> <p><b>2. Produkt-Qualität</b></p> <p>Höhere Effektivität und Effizienz in den tangierten Rollen und Produkten, höhere Sicherheit für das Erreichen der Produktziele.</p> <p><b>3. Geschäftlicher Erfolg</b></p> <p>Produktprozesse werden zu Hochqualitäts-Inseln im Unternehmen und setzen damit einen neuen internen Standard.</p> <p><b>4. Ergebnis-Garantie</b></p> <p>Neu im Management und in der Geschäftsverbesserung ist die vierte Ergebnisebene: die &gt;Crossing-Garantie. Sie bietet Sicherheit für das investierte Geld.</p>



## 6. Teilnehmer

Das Seminar ist für alle, die ...

- in die **Bearbeitung von Produktaufgaben hineinwachsen** (Produktleiter/manager, Teammitglieder, Mitarbeiter aus Produktmanagement, Entwicklung, Vertrieb, Marketing) oder die Wahrnehmung ihrer aktuellen Arbeit für Produkte **überprüfen wollen**,
- schon **erfahren sind** und **etwas Neues** im und jenseits des Produktmanagements kennen lernen wollen (Produktmanager, Produktteam-Mitglieder, Linienmanager),
- **Verantwortung für das Produktmanagement** im Unternehmen haben (Linienverantwortliche, Personalentwicklung, Leitung Produktmanagement; Leitung Vertrieb, Leitung Marketing),
- schon ein Produktmanagement-Seminar besucht haben und nun nach einem **Add-On** suchen,
- einen **einzigartigen Lernprozess** für bessere Ergebnisse erfahren wollen.

## 7. Referent

Seminarleiter ist **Dipl.-Wirt. Ing. Günter Mempel**.

Er ist Gründer der **MEMCO Mempel Management Consulting** und hat die **>Crossing Business Move Methode** entwickelt. In zahlreichen Unternehmen hat er das produktorientierte Management erfolgreich umgesetzt und besitzt langjährige, internationale Beratungserfahrung, zunächst mit ARTHUR ANDERSEN, seit über 10 Jahren als selbständiger Unternehmensberater.

Die Beratungsschwerpunkte liegen in der Gestaltung und Umsetzung effizienzsteigernder Management-Konzepte auf allen Unternehmensebenen im Bereich der Unternehmensstrategie, des Innovations- und Projektmanagements, des Produktmanagements, der Marketing- und Vertriebsausrichtung und des Aufbaus schlanker Unternehmensorganisationen.

**Branchen:** Automotive, Chemie, Pharma, elektrische Systeme, Energieerzeugung und -verteilung, Luft- und Raumfahrt, Engineering Services, Roboter, Medizintechnik, Software-Entwicklung, Telekommunikation u.a.

## 8. Seminar-Nutzen

### Das >Crossing !

Sich selbst **besser organisieren können**, das Produkt, die Zusammenarbeitsprozesse und die Kommunikation effektiver machen, Kollegen besser motivieren, Konflikte produktiv machen.

### Der LearnWay !

Sie werden das Seminar mit **ersten Ergebnissen und Erfolgserlebnissen** aus dem Pre-Seminar-Schritt besuchen. Im Seminar werden Sie die heute wertvollsten Ansätze für **Produktorientiertes Arbeiten** kennen lernen und die Umsetzung in die Praxis beginnen. Nach dem Seminar werden Sie **die Erkenntnisse** mit positiven Effekten in Ihr Produktnetzwerk einbringen.

### Ein High-Value-Ansatz für bessere Ergebnisse kennen !

Statt eines Produktmanagement-Seminars, das normalerweise ein sehr eng begrenztes Themenspektrum aufweist, können Sie den **>Crossing® LearnWay** gehen. So lernen Sie ein integriertes, innovatives Vorgehen kennen, das auf zahlreichen etablierten Management-Techniken aufbaut. Sie erhalten Lösungsansätze auf bis zu vier Ergebnis-Ebenen.

### Nutzen Sie das Know How als ein Add-On !

>Crossing aktiviert Ihre Stärken ! Wenn Sie schon erfahren und gut organisiert sind, können Sie das Product Manager >Crossing Seminar **als unverzichtbares Add-On für vorhandene Strukturen und Fähigkeiten** nutzen. In diesem Fall wird das Seminar Ihre heutigen Ansichten und Leistungsprozesse **revitalisieren und neu ausrichten**. Sie können **Lücken schließen** und **zusätzliche Stärken** entwickeln.

### KSV Knowledge Solution Value™

Der **KSV Knowledge Solution Value™** zeigt Ihnen die Überlegenheit von **Product Manager >Crossing**. Die KSV-Kalkulation zeigt einen bis zu vier mal höheren Wert im Vergleich zum Produktmanagement. Mehr zum KSV finden Sie unter <http://www.productcrossing.de>

### Die Product Manager >Crossing Roadmap !

Die Teilnehmer erhalten die **Product Manager >Crossing Roadmap**, die eine Umsetzung der erreichten Seminar-Erkenntnisse erleichtert.

### Das einzigartige Product Manager >Crossing Zertifikat !

Teilnehmer erhalten das **Product Manager >Crossing Zertifikat**, das einmalig ist und die Kenntnis des Product Manager >Crossing bestätigt.

### Die Product Manager >Crossing Handbuch-CD !

Damit können Sie das **Product Manager >Crossing Know How** jederzeit und bequem nutzen.



### Das **Power Product Manager >Crossing Seminar** ....

- macht **Best Practices** für das Handling von Produkten und für die Produktsituationen verfügbar, die der Produkt-Manager-Rolle entsprechen,
- stärkt die wirklich **crossfunktionale, zierorientierte Produktidee und Produktarbeit** so, dass Vorteile in der Praxis entstehen,
- gibt neue **Konzentration für Situationen**, die für ein profitables und erfolgreiche Produktmanagement am wichtigsten sind,
- führt zu neuer Befähigung für das **ganzheitliche Denken und Handeln** sowie das Überwinden selbst gesetzter Grenzen,
- macht die **Umsetzung in die Praxis** zu einer Hauptangelegenheit,
- ermöglicht die **Messung des Trainingserfolgs**.

#### **MEMCO Mempel Management Consulting**

Dipl.-Wirt.Ing Günter Mempel

Burgunderstrasse 20 \* D-64668 Rimbach (bei Heidelberg) \* Germany

<http://www.managementcrossing.com> \* [info@managementcrossing.com](mailto:info@managementcrossing.com) \* Tel +49 (0) 6253 990 577 \* Fax +49 (0) 6253 990 579