

Management Crossing

First-Rate Moves. To Work The Challenges.™

Seminar-Beschreibung

Power Product Case >Crossing

Den Erfolg von Produkten entscheidend steigern.

..

Durchführung: offenes Seminar, 2 Tage

Power: Super-Konzentration der Inhalte und des Vorgehens

Aktuelle Termine, Orte und Teilnahmegebühren:
<http://www.memco.de/powerproductcrossing.htm>

Product >Crossing

... it moves beyond Product Management !!!

Zielsetzungen und Themen im Überblick

- **Product >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. Kundenorientierung, Prozess-Optimierung und Führungskompetenz.
- **Product Cases** Konzentrieren Sie sich neu auf die Handhabung der für den Produkterfolg entscheidenden Produktsituationen. Mit effektiven und crossfunktionalen Lösungen z.B. für realistische und ganzheitliche Produktplanung, effektive Produktabstimmung und funktionierende Produktsteuerung.
- **Product >Crossing Drivers** Erreichen Sie mit der Anwendung von fünf Organisationshebeln die gewünschte Leistungssteigerung in der Produktarbeit: First Success, Best Practice, Product Cases, Messgrößen, Produktiv-Schalter.
- **Product >Crossing LearnWay** Revitalisieren Sie Ihre Sichtweisen, überwinden Sie eigene Grenzen und starten Sie das unternehmerische Handeln.
- **Product >Crossing Result Levels** Maximieren Sie die Ergebnisse Ihres Einsatzes auf bis zu vier Ebenen: persönlich, aufgabenorientiert, geschäftlich, garantiert.
- **Product >Crossing Measures** Messen Sie die Qualität der Produktarbeit und den Umsetzungserfolg in der betrieblichen Produktpraxis. Machen Sie die Umsetzung zum Hauptanliegen.
- **Seminar Benefits** Sie erhalten u.a. die **Product Case >Crossing Roadmap**, die **Product Case >Crossing Handbuch-CD** und das **Product Case >Crossing-Zertifikat**.

1. Seminar-Ziele: Mehr und besser als nur Produktmanagement !

Produktarbeit ist heute von extremen Terminstellungen, höchsten Ergebniserwartungen, engen Budgets und der Notwendigkeit zu nahtloser, interner Abstimmung geprägt. Um diesen Herausforderungen erfolgreich begegnen zu können, ist mehr notwendig als ordentliches Produktmanagement. Gefragt sind:

- die Umsetzung des **unternehmerischen Produktmanagements** in Kombination mit zusätzlichen, **für den Produkterfolg relevanten Management-Verfahren** wie z.B. Partnering, Unternehmertum, Schnittstellenmanagement und Prozessoptimierung,
- die konsequente Anwendung **bestehender Stärken** (z.B. bereits gut funktionierende Produktprozesse und Tools) und **Best Practices** (z.B. Management- und Organisationsweisen),
- **zusätzliche Produkt-Fähigkeiten** und **effektive Handlungsweisen**, die tangierte Mitarbeiter und Entscheider in die Lage versetzen, kritische Produktsituationen wie z.B. das Erreichen von geplanten Produktergebnisse und der Umgang mit Produktkrisen ganzheitlich und unter Einsatz des jeweils besten Know Hows zu meistern.

Product >Crossing stellt die Produktarbeit auf eine **über das Produktmanagement hinausgehende Verfahrens- und Fähigkeitenbasis**. Es gibt neue Antworten auf die aktuellen Herausforderungen und schafft entscheidende **Mehrwerte für das Managen von Produkten**.

Product >Crossing versteht sich als **qualitativ hochwertige Alternative** zur klassischen Produktmanagement-Anwendung und führt zu einem höheren Nutzen in Form von besseren Produktergebnissen und höherer Effizienz bei der internen Koordination des Produkts. Zusätzlich ist es ein unverzichtbares **Add-On** für die Unternehmen und Mitarbeiter, die bereits Produktmanagement praktizieren und nach einer Weiterentwicklung suchen.

Die Anwendung erstreckt sich auf **Produkte und Dienstleistungen jeglichen Typs** im gesamten Produktlebenszyklus sowie auf Produkt/Dienstleistungsgruppen.

Das **Power Product Case >Crossing Seminar** macht Ihnen **Product >Crossing** im Detail bekannt und vermittelt Einsichten, Fähigkeiten und Lösungskonzepte für bestimmte, wichtige **Product Cases**. Die Lösungsansätze gehen **über das klassische Produktmanagement** hinaus.

Sie können heute entscheiden, ob Sie ein traditionelles Produktmanagement-Seminar besuchen, oder besser das **Power Product >Crossing Seminar**.

2. Seminar-Inhalte: Product Case-Lösungen

Je nach Geschäftssituation, Komplexität und Rahmenbedingungen hängt Produkterfolg von der **Beherrschung bestimmter Product Cases** ab. In diesem Seminar bieten wir eine Auswahl der wichtigsten Lösungen an, um Produkte erfolgreich managen zu können. Sie erfahren, wie Product >Crossing funktioniert und erhalten **integrierte und effektive Lösungen für diese Product Cases**:

Strategische Produktsteuerung

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

Produkt-Start-Up

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

Überblick: Leistungsprozesse in der Produktarbeit

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

Operative Produkt-Profit-Steuerung

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

Organisation der Produktarbeit

- Kompetentes Handhaben der Produkt/Linien-Matrix-Organisation.
- Aufgaben und Kompetenzen des Produktmanagements definieren und umsetzen.
- Verstehen und Leben der Produktmanager-Rolle.
- Unternehmerisches Denken und Handeln in der Produktarbeit.
- Zusammenarbeitsverfahren für die Working Interfaces.
- Das Produktteam bilden und organisieren.

Kommunikation, Kooperation und Einflussnahme in der Produktarbeit

- Positiven Produktdruck erzeugen, Konflikt-handhabungs-Stufen anwenden.
- Moderne Kommunikations- und Kooperationsmethoden zum Einsatz bringen.
- Die richtige Besprechungspolitik machen.
- In virtuellen Projekten und Teams arbeiten.

Qualifizierung und Einführung

- Produktarbeits-Aufgaben definieren: Produktmanager, Produktteam, Review-Boards.
- Schritte zur Einführung und Stärkung der Produktarbeit.

Fokus Kundenorientierung

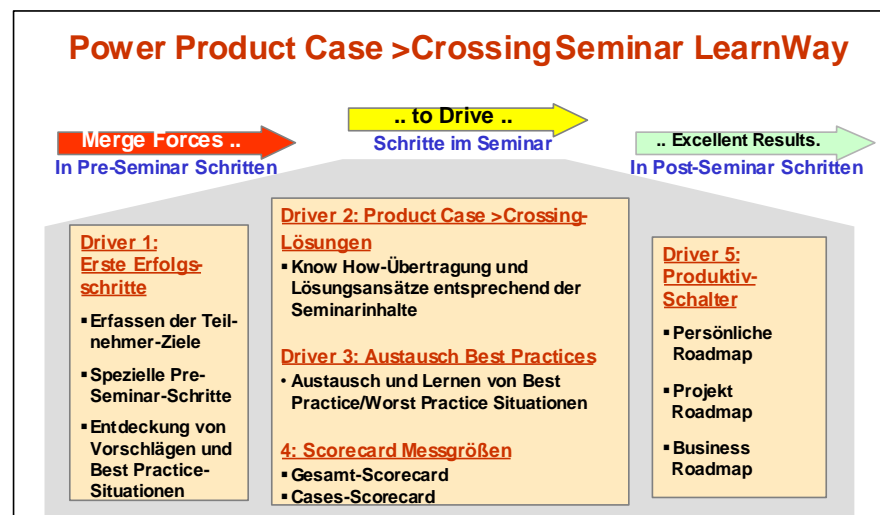
- Was Kundenorientierung wirklich ist.
- Produktleistungen auf Kundenanforderungen, Kundennutzen und Kaufmotive ausrichten.
- Erzeugung von Kundenzufriedenheit.
- Festlegung von Kundengruppen.
- Werterzeugung für Kunden: Systemgeschäft, Dienstleistungen, Serviceleistungen.

Unternehmertum

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.

3. Der Seminar LearnWay

Das **Power Product Case >Crossing Seminar** ist eine von fünf Vorgehensweisen, um **Product >Crossing** in die Praxis umzusetzen (*). Im Rahmen des Seminars gehen wir mit Ihnen 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 Case-Lösungen erkundet und Best Practices ausgetauscht. Jeder Case hat Messgrößen, um später den Umsetzungserfolg feststellen zu können.

"Excellent Results":

Am Ende des Seminars sind Sie mit Werkzeugen ausgestattet, die zur Maßnahmen-Umsetzung in die Praxis anleiten: persönliche Roadmaps, Produktaktionen, Zusammenarbeits-Hilfen.

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

Auf der Basis unserer Erfahrung wissen wir, dass der **Power Product Case >Crossing Seminar LearnWay** das für Sie beste Seminarergebnis erzielt.

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

Merge Forces to Drive Excellent Results.™

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



5. Wer sollte teilnehmen?

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.

6. Seminarleitung, 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.

7. 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 !

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 Power Product Case >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 **Power Product Case >Crossing**. Die KSV-Kalkulation zeigt einen um mehr als 7 mal höheren Wert im Vergleich zum Produktmanagement. Mehr zum KSV finden Sie unter <http://www.productcrossing.de>

Die Product Case >Crossing Roadmap !

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

Das einzigartige Product Case >Crossing Zertifikat !

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

Die Product Case >Crossing Handbuch-CD !

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



8. Ort, Gebühr, Registrierung

Termine, Orte und Online-Registrierung finden Sie unter <http://www.productcrossing.de>. Es gelten die dort genannten Teilnahmegebühren. Sie können auch das anhängende Blatt benutzen.

Das Power Product Case >Crossing Seminar ...

- stellt **Best Practices** für das Handling von Produkten und für die Produktsituationen zur Verfügung, die den Rollen der Teilnehmer entsprechen,
- stärkt die wirklich **crossfunktionale, zierorientierte Produktidee und Produktarbeit** so, dass Vorteile in der Praxis entstehen,
- gibt Ihnen neue **Konzentration für Situationen**, die für eine profitable und erfolgreiche Produktarbeit am wichtigsten sind,
- führt zu neuer Befähigung für das **ganzheitliche Denken und Handeln** und das Überwinden von selbst gesetzten Grenzen,
- macht **Umsetzung in die Praxis** zu einer Hauptangelegenheit,
- ermöglicht die **Messung des Seminarerfolgs**.



MEMCO Mempel Management Consulting

Dipl.-Wirt.Ing Günter Mempel

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

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

An:

MEMCO Mempel Management Consulting
Burgunderstrasse 20
D-63668 Rimbach
Germany
booking@managementcrossing.com
Tel +49 (0) 6253 990 577
Fax +49 (0) 6253 990 579

Seminarzeiten:
Tag 1 09.30 - 17.00 Uhr
Tag 2 09.00 - 16.30 Uhr

Seminar Registrierung für Power Product Case > Crossing

* Pflichtfeld Es gelten die Inhalte und Teilnahmegebühren, die unter <http://www.projctcrossing.de> genannt sind.

Seminardatum * Ort *	Bitte hier das gewünschte Datum und den Ort eintragen, siehe http://www.productcrossing.de oder http://www.managementcrossing.de .
Anrede *	<input type="checkbox"/> Frau <input type="checkbox"/> Frl. <input type="checkbox"/> Herr <input type="checkbox"/> Dr.	
Vornamen *		
Nachname *		
Position/Titel *		
Unternehmen *		
Strasse *		
Postleitzahl *		
Ort *		
Land *		
Telefon *		
Email *		
Weitere Informationen:		
Sie bestätigen das Lesen und die Akzeptanz der Allgemeinen Seminarbedingungen (siehe nächste Seite) mit Ihrer Unterschrift.		

Sobald wir Ihre Anmeldung bekommen haben, senden wir Ihnen eine Email-Bestätigung zu.

Datum:

Unterschrift:

Ort:

Allgemeine Seminarbedingungen (für Seminare in Deutschland)

Rechnung. Rücktritt. Erstattung. Änderung:

Nach der Anmeldebestätigung erhalten Sie die Rechnung, die vor Beginn des Seminars zu begleichen ist. Bei Abmeldungen bis 7 Tage vor Seminarbeginn berechnen wir eine Gebühr von EUR 148. Danach wird die volle Teilnehmergebühr fällig. Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist jederzeit möglich. Der Veranstalter kann das Seminar aus wichtigem Grund - insbesondere bei Erkrankung der Referenten- gegen Benennung eines Ersatztermins oder unter voller Erstattung bereits gezahlter Gebühren absagen. Es erfolgt eine sofortige Benachrichtigung. Die Haftung beschränkt sich ausschließlich auf die gezahlte Seminargebühr. Inhaltliche Seminar-Änderungen unter Wahrung des Gesamtcharakters bleiben vorbehalten. Ortsänderungen aus organisatorischen Gründen werden spätestens 7 Tage vor dem Seminar mitgeteilt.

Rimbach 20. September