

Diese PDF-Datei ist eine Information für Marketinginteressierte. **Die unveränderte Datei darf beliebig** in Intranets verwendet, auf Homepages zum Download angeboten, per E-Mail versendet und **weitergegeben werden**. Die jeweils letztgültige Version dieser Datei ist unter www.matys.at/service/Praxisausbildung_Produktmanagement.pdf abzurufen. Der Stand der vorliegenden Datei ist vom 3.2.2012, mit der Auflage einer neuen Version verlieren ältere Versionen ihre Gültigkeit.

Praxisausbildung Produktmanagement



Das e-Training zum Buch

Das *Praxishandbuch Produktmanagement* wird mittlerweile von tausenden Produktmanagern in ihrer täglichen Arbeit genützt. Mit der *Praxisausbildung Produktmanagement* ist das so oft nachgefragte Training zum Buch verfügbar: Perfekt abgestimmte Übungen und persönliche Betreuung ergeben in Summe eine solide Praxisausbildung für Newcomer. Denn viele Einsteiger und Umsteiger ins Produktmanagement stehen vor dem Problem, dass sie über keine praktischen Erfahrungen verfügen. Gerade die sind aber oft Voraussetzung, um im Produktmanagement erfolgreich zu bestehen. Mit der

Praxisausbildung Produktmanagement haben Sie nun die Möglichkeit, sich den geforderten praktischen Hintergrund anzueignen. Das Training ist also speziell dafür geschaffen, Ihre ersten Monate im Produktmanagement erfolgreich zu gestalten.

Zielgruppe

Die *Praxisausbildung Produktmanagement* wendet sich an Umsteiger, Quereinsteiger, Newcomer, Junior Product Manager und alle anderen, die erst seit kurzem im Produktmanagement tätig sind.

Vorkenntnisse

Für die *Praxisausbildung Produktmanagement* sind keine Vorkenntnisse erforderlich. Sie müssen also noch nicht unbedingt über Erfahrungen im Produktmanagement verfügen, um das Training sinnvoll zu belegen.

Form

Die Zusammenarbeit im Rahmen der Praxisausbildung findet per e-Mail statt. Diese Form bringt automatisch präzises Arbeiten und weiterverwendbare Ergebnisse mit sich. Geografische Distanzen spielen keine Rolle.

Coach

Das Training wird persönlich vom Autor des *Praxishandbuch Produktmanagement* durchgeführt. Erwin Matys ist erfahrener Praktiker im Produktmanagement, langjähriger Kommunikationsberater und Verfasser mehrerer sehr erfolgreicher Marketingpublikationen.

Ziele des Lehrgangs

Mit der *Praxisausbildung Produktmanagement* sammeln Sie praktische Erfahrungen im Produktmanagement. Das Durcharbeiten von 12 konkreten Übungen hilft Ihnen dabei, die Rolle eines Produktmanagers besser zu verstehen und zu erkennen, was von Ihnen erwartet wird. Sie finden heraus, mit welchen Herausforderungen Sie es in der Praxis zu tun haben und welche Methoden und Instrumente Sie einsetzen können. Für Ihren Werdegang zum Produktmanager erfüllt die *Praxisausbildung Produktmanagement* mehrere Funktionen:

Praxisvorbereitung – Sie finden heraus, was in der täglichen Arbeit tatsächlich zählt, was von Ihnen erwartet wird und wie Sie erfolgreich bestehen.

Persönlicher Spiegel – Sie lernen den Produktmanager in Ihnen kennen und erfahren, wo seine Stärken und Schwächen liegen.

Marketingausbildung – Sie erwerben die grundlegenden Marketingkenntnisse, die Sie in Ihrer Arbeit als Produktmanager brauchen.

Qualifikationsnachweis – Sie erhalten eine Bestätigung, mit der Sie belegen, dass Sie persönlich vom Autor des *Praxishandbuch Produktmanagement* ausgebildet wurden.

Kursdauer

Das Training wird in **individuellem Timing** abgewickelt. Für jede der 12 Einheiten werden Sie etwa zwei bis drei Stunden brauchen. In welchem Tempo Sie die Übungen absolvieren, wird am Beginn vereinbart. Wenn Sie pro Tag eine Übung durchführen können, dauert das Training etwa einen Monat. Wenn Sie eine Übung pro Woche durchführen möchten, dauert das Training etwa ein Semester. In jedem Fall gilt: Das Tempo bestimmen Sie selbst.

Arbeitsmittel

Die Grundlage des Trainings bildet das *Praxishandbuch Produktmanagement*. Das Buch ist 2001-2011 im Campus Verlag erschienen und liegt mittlerweile in der fünften, stark erweiterten Auflage vor. Mehr Informationen zum *Praxishandbuch Produktmanagement* finden Sie in der [detaillierten Buchbeschreibung](#).

Zur Ihrer Unterstützung erhalten Sie Ihr persönliches Exemplar des *Praxishandbuch Produktmanagement*. Zusätzlich werden Ihnen als Arbeitsmittel zwölf vorbereitete Übungsanleitungen zur Verfügung gestellt.

Organisatorisches

Um die *Praxisausbildung Produktmanagement* zu absolvieren, müssen auf Ihrer Seite nur einfache technische Grundvoraussetzungen erfüllt sein. Sie brauchen einen e-Mail Account, über den wir die Kommunikation zu Ihren Übungsbeispielen abwickeln und natürlich Zugang zu einem Computer, auf dem Sie die Übungsbeispiele bearbeiten können.

Ablauf

Die *Praxisausbildung Produktmanagement* erfolgt in individueller Einzelbetreuung durch ein e-Training. Am Beginn der Ausbildung füllen Sie einen ausführlichen Fragebogen aus. Damit wird es möglich, Ihre persönlichen Randbedingungen zu berücksichtigen und Ihre Ziele für das Training festzulegen. Im Rahmen des Trainings führen Sie dann 12 praktische Übungseinheiten durch. Sie erhalten jede Aufgabe genau definiert und beschrieben, so dass Sie die Übung in Eigenregie bearbeiten können. Ihre Ergebnisse übersenden Sie per e-Mail. Sie erhalten dann qualifiziertes Feedback und fallweise weitere Anleitungen zu Ihren speziellen Fragestellungen. Die meisten Ihrer Übungsergebnisse werden Sie direkt in Ihrer Arbeitspraxis weiterverwenden.

Transfersicherung

Im Vergleich zu konventionellen Seminaren zeichnet sich die *Praxisausbildung Produktmanagement* durch eine extrem hohe Transfersicherung aus. Das bedeutet: Es ist sichergestellt, dass Sie die meisten der erlernten Inhalte tatsächlich in Ihre Arbeitspraxis übernehmen. Erreicht wird das durch die spezielle Arbeitsweise:

Langzeitbetreuung – Statt nur einiger wenige Tage werden Sie über Wochen oder Monate betreut. Sie bleiben ständig am Ball.

Einzelbetreuung – Sie müssen nicht Rücksicht nehmen auf eventuell abweichende Anliegen anderer Seminarteilnehmer. Es geht nur um Sie.

Praxisrelevanz – Sie lernen an Ihrem eigenen Produkt und Ihre Übungsergebnisse verwenden Sie unmittelbar in Ihrer Arbeit weiter. Sie sparen Zeit.

Marketingkonzept als Bonus

Die *Praxisausbildung Produktmanagement* beinhaltet einen echten Bonus: Sie haben am Ende der Ausbildung ein fertiges, professionelles Marketingkonzept vorliegen. Mit Ihrem Marketingkonzept haben Sie die weitere Vorgangsweise für die Vermarktung ihres Produkts bereits während der Ausbildung festgelegt.

Möglich wird das, da alle Übungsarbeiten der Praxisausbildung auf ein konkretes Übungsprodukt bezogen sind, das Sie bereits am Anfang der Ausbildung festlegen. Viele der Übungen der Praxisausbildung befassen sich mit wichtigen Aspekten des Produktmarketings und so erarbeiten Sie im Rahmen der Praxisausbildung Schritt für Schritt ein Marketingkonzept für Ihr Produkt. Am Ende der Praxisausbildung haben Sie alle wesentlichen Festlegungen für eine professionelle Vermarktung Ihres Produkts getroffen – von der Zielgruppe über die Marktpositionierung bis zum Marketing-Mix und Kommunikations-Mix.

Das bedeutet, dass Ihnen die *Praxisausbildung Produktmanagement* nicht nur eine fundierte Einführung in Produktmanagement bietet. Sie haben am Ende der Ausbildung auch noch ein fertiges Ergebnis, das die Grundlage Ihrer weiteren Arbeit im Produktmanagement bildet.

Kundenbewertungen

Feedback von **P. Markom, Produktmanager bei T-Systems Austria:**

„Am Anfang hatte ich so meine Zweifel, ob diese Form der Zusammenarbeit für mich wirklich praktikabel ist. Vor allem die Frage, von welcher Qualität das Feedback zu den Übungen sein wird, hat mich beschäftigt. Heute kann ich sagen, dass die Antworten immer den Punkt getroffen haben. Der e-Mail Dialog war sehr ausführlich und von hoher Qualität. Man erlebt Erwin Matys als "Verbündeten", der einen bei der Arbeit mit dem eigenen Produkt begleitet. Jedem Interessenten kann ich Folgendes mit auf den Weg geben: Um die Übungen zu absolvieren, ist eine gewisse Selbstdisziplin und Eigenmotivation nötig. Mit passivem Konsumieren von Inhalten hat das Ganze nicht viel zu tun. Wer den richtigen Geist mitbringt, wird aus der Praxisausbildung denselben Gewinn ziehen wie ich - so gut wie alle Übungsergebnisse konnte ich unmittelbar in meiner Arbeit verwenden. Darüber hinaus wird man immer wieder angehalten, die Themen von Grund auf zu betrachten. Die systematische Vorgehensweise lässt die Ergebnisse der einzelnen Schritte konkret werden. Ich kann die Praxisausbildung jedem empfehlen, der sich ein grundlegendes Handwerkszeug für professionelles Produktmanagement erwerben möchte und das entsprechende Engagement mitbringt.“

Feedback von **S. Özer, Produktmanagerin bei Genzyme Virotech:**

„Ein firmeninterner Wechsel ins Produktmarketing hat für mich das Motiv gebildet, die Praxisausbildung bei Erwin Matys zu beginnen. Ich wollte mich optimal vorbereiten und mehr Sicherheit in Marketingthemen gewinnen. Beides habe ich voll erreicht. Die intensive Online-Zusammenarbeit hat mir in vielen Zusammenhängen die Augen geöffnet. Eine besondere Überraschung für mich waren die e-Mail Feedbacks. Gleich zu Beginn der Ausbildung saß ich vor meinem PC und dachte: Wow! Das hatte ich nicht erwartet. Ohne ausschweifend zu sein, waren die Feedbacks umfangreich, sehr gut aufbereitet und haben immer genau auf meine Ausarbeitungen Bezug genommen. Wenn mich jemand danach fragt, ob sich die Praxisausbildung lohnt, kann ich nur bedingungslos mit "Ja" antworten.“

Feedback von **Rainer Huber, Produktmanager bei Steinbichler Optotechnik:**

„Ich habe die Praxisausbildung in Anspruch genommen, als in unserem Unternehmen Produktmanagement als neue Organisationsform eingeführt wurde. Im Rückblick kann ich sagen, ich bin sehr zufrieden. Das Konzept der Online-Zusammenarbeit habe ich sehr positiv erlebt. Die Feedbacks auf meine Ausarbeitungen kamen immer erfreulich kurzfristig und haben meine Themen stets auf den Punkt gebracht. Die Zusammenarbeit hatte einen sehr hohen Praxisbezug und ich konnte alle meine Ausarbeitungen direkt in meiner Arbeit weiterverwenden. Die Feedbacks haben mir auch geholfen, intern als Produktmanager auf offene Ohren zu stoßen. Wichtig war auch, dass ich mit der Ausbildung einen sehr guten Überblick von Produktmanagement gewinnen konnte - nicht zuletzt dadurch, dass die Übungen immer einen Bezug zu dem begleitenden Buch hatten. Mittlerweile konnte ich die erlernten Methoden bereits alleine für weitere Produkte anwenden. Die Praxisausbildung war für mich ein voller Erfolg, auch persönlich habe ich mich sehr gut betreut gefühlt.“

Kursbestätigung

Sie erwerben Ihre Qualifikation direkt bei einem der führenden Autoren praxisorientierter Marketingliteratur. Ihre Bestätigung beweist, dass Sie persönlich bei Erwin Matys praktische Erfahrungen gesammelt haben und kann Ihr berufliches Weiterkommen beschleunigen. Das Zertifikat ist in der Kursgebühr enthalten.

Kosten

Die Gesamtkosten für die Praxisausbildung, inklusive einem Exemplar des *Praxishandbuch Produktmanagement* und Ihrer Kursbestätigung, betragen 2.900,- Euro zzgl. der gesetzlich vorgeschriebenen Umsatzsteuer.

Weitere Informationen

Wenn Sie sich näher für die *Praxisausbildung Produktmanagement* interessieren, bitte wenden Sie sich einfach an erwin@matys.at – Sie erhalten ausführliche Antworten auf alle Ihre Detailfragen. Gerne ist auch ein unverbindliches telefonisches Beratungsgespräch möglich, bei dem wir besprechen, wie gut die Praxisausbildung für Ihre spezielle berufliche Situation geeignet ist.

Anmeldung

Wenn Sie sich entscheiden, die Praxisausbildung in Anspruch zu nehmen, senden Sie Ihre Anmeldung einfach per e-Mail an erwin@matys.at. Sie erhalten dann eine Vorschreibung über die Kursgebühr. Ihre Anmeldung wird erst mit Überweisung der Kursgebühr verbindlich. Die *Praxisausbildung Produktmanagement* ist sehr stark nachgefragt. Bitte melden Sie sich zeitgerecht an, um einen für Sie passenden Starttermin zu erhalten.

Impressum

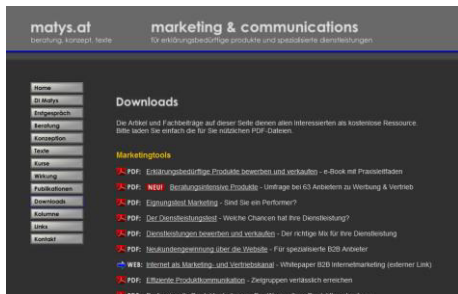
Dipl. Ing. Erwin Matys ist langjähriger Spezialist für Bewerbung und Vermarktung von erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen. Er lebt und arbeitet als Kommunikationsberater in Wien und ist Autor der sehr erfolgreichen Marketingtitel *Praxishandbuch Produktmanagement*, *Dienstleistungsmarketing* und *SUBCOM*. In Erwin Matys vereinigt sich professionelles Marketing Know-how mit überzeugender werblicher Kreativität.



dipl.ing. erwin matys, marketing & communications
austria, 1200 wien, wasnergasse 21 top 5
mitglied der wirtschaftskammer wien
tel & fax +43-1-374 86 50
e-mail: erwin@matys.at
XING: www.xing.com/profile/Erwin_Matys
web: www.matys.at
web: www.subcom.at
web: www.project-nightflight.net

Informationsportal für erklärungsbedürftige Produkte

Der Autor dieses Beitrags ist Kommunikationsberater in Wien und leistet seit über 20 Jahren in diesem Bereich grundlegende konzeptionelle Arbeit. Sein *Praxishandbuch Produktmanagement* (Campus Verlag) ist mittlerweile in der
















5. Auflage und wird selbst von der Financial Times als Standardwerk gehandelt. Seine jüngste Marketingpublikation *Erklärungsbedürftige Produkte bewerben und verkaufen* ist unter www.matys.at sogar als kostenloses e-Book verfügbar.








Auf der Homepage von Erwin Matys finden sich viele weitere Beiträge, die sich mit Vermarktung, Bewerbung und Produktmanagement von

erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen beschäftigen. Die Fachbeiträge finden Sie als PDF-Dateien auf www.matys.at







Marketingtools zum Download:

-  [Professionelle Produktunterlagen](#) – der Weg zur Produktbeschreibung
-  [Effiziente Produktkommunikation](#) – Zielgruppen verlässlich erreichen
-  [Internationale Produktunterlagen](#) – im Ausland professionell auftreten
-  [Internationale Marketingtexte](#) – Team für internationale Marketingtexte
-  [Neukundengewinnung über die Website](#) – für spezialisierte B2B Anbieter
-  [Test: Chancen Ihrer Dienstleistung](#) – welche Chancen hat Ihre Dienstleistung?
-  [Dienstleistungen bewerben und verkaufen](#) – der richtige Mix für Dienstleistungen
-  [Was sind erklärungsbedürftige Produkte?](#) – Definition und Kennzeichen
-  [Umfrageergebnisse: Beratungsintensive Produkte](#) – so wird vorgegangen
-  [Erklärungsbedürftige Produkte](#) – wer verkauft sie am besten?
-  [Der Produkt-Check](#) – Visualisierungstool für Ihren aktuellen Marketing-Mix
-  [Schnittstelle Werbung-Vertrieb](#) – unkonventionelle Absatzsteigerung
-  [Zitate für Produktmanager](#) – Sammlung nützlicher Zitate

Karrierehilfen zum Download:

-  [Eignungstest Marketing](#) – sind Sie ein Performer?
-  [Wie werde ich Produktmanager?](#) – Einstieg ins Produktmanagement
-  [Karriere im Produktmanagement](#) – erste Orientierung im Produktmanagement
-  [Entlohnung Produktmanager](#) – was verdienen Produktmanager?
-  [Stressmanagement für Produktmanager](#) – Stresstipps für den Alltag im Marketing
-  [Praxisausbildung Produktmanagement](#) – das e-Training zum Buch
-  [Fitness-Check Dienstleistungen](#) – das e-Consulting zum Buch

Marketingliteratur zum Download:

-  [Praxishandbuch Produktmanagement](#) – ausführliche Buchvorstellung
-  [Buchvorstellung Dienstleistungsmarketing](#) – ausführliche Buchvorstellung
-  [Erklärungsbedürftige Produkte bewerben und verkaufen](#) – kostenloses e-Book
-  [SUBCOM Einleitung](#) – Auszug aus dem SUBCOM Trainingskript
-  [SUBCOM Flyer](#) – Flyer zum SUBCOM Trainingskript
-  [SUBCOM FAQ](#) – Frequently Asked Questions zu SUBCOM

Publikationen von Erwin Matys



Praxishandbuch Produktmanagement

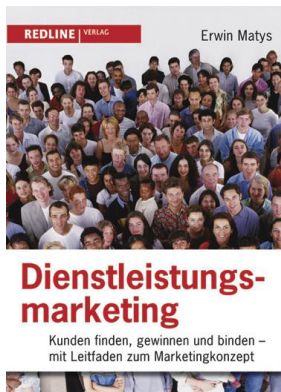
Erschienen 2001-2011 im Campus Verlag. Das Buch bedient sowohl das Informationsbedürfnis von Berufseinsteigern als auch von Profis. Es gibt einen vollständigen Leitfaden für die praktische Arbeit im Produktmanagement. Unzählige Checklisten, Übungen, Tests und Fallbeispiele ergänzen die geradlinige Struktur. Die Publikation erfreut sich unter Produktmanagern größter Beliebtheit und wird selbst von der Financial Times als Standardwerk behandelt. Eine [detaillierte Beschreibung](#) der 5. Auflage ist als PDF verfügbar, hier ist die [Bestellung](#) online möglich.



Insidertechniken der Marktkommunikation

Das SUBCOM Skript ist für das Selbststudium konzipiert. Mit dem Trainingskript unternehmen Sie eine Reise in die Köpfe Ihrer Zielgruppen und entdecken hochwirksame Insidertechniken, die von Profis in Marketing und

Produktmanagement eingesetzt werden. Alle Übungen integrieren sich nahtlos in Ihre Arbeitspraxis, das Trainingskript ist sowohl einzeln als auch als Masterlizenz für Unternehmen erhältlich. Für detaillierte Informationen besuchen Sie die [SUBCOM Website](#), dort ist auch die [Bestellung des Skripts zum Selbststudium](#) möglich.



Dienstleistungsmarketing

Das Buch behandelt die zentralen Aufgaben jedes Anbieters von Dienstleistungsprodukten: Kunden finden, gewinnen und binden. Im Rahmen von leicht nachvollziehbaren Marketinggesetzen sind die Erfahrungen erfolgreicher Anbieter zusammengestellt. Der enthaltene Leitfaden ermöglicht es selbst Einsteigern, rasch zu einem fundierten Marketingkonzept für ihre Dienstleistungsprodukte zu kommen. Der Titel ist 2004-2011 im Redline Verlag erschienen. Eine [detaillierte Beschreibung](#) der 3. Auflage ist als PDF verfügbar, hier ist die [Bestellung](#) online möglich.



Kommunikation für komplexe Produkte und hochwertige Dienstleistungen

Ein [kostenloses e-Book](#) mit 70 Seiten, einfach als PDF zum Download. Die Publikation bietet ein bewährtes Vorgehensmodell, wie für Produkte und Dienstleistungen mit hohem Erklärungsbedarf eine erfolgreiche Kommunikation aufgebaut wird. Sie erfahren hier, welche Ansätze Sie wählen können, welche Reihenfolge der Kommunikationsmittel und -wege sinnvoll ist und wie Sie potenzielle Kunden sanft aber bestimmt an einen Kauf heranführen.