

SI-MT-004-3-10 Effektives Produktmarketing**SEMINARBESCHREIBUNG**

Im Produktmarketing-Seminar entwickeln Sie fundierte Kompetenzen für erfolgreiche Produktpositionierung am Markt. Sie analysieren Zielgruppen systematisch, entwickeln differenzierte Marketing-Mix-Strategien und begleiten Produkte durch alle Lebenszyklus-Phasen von der Einführung bis zur Reife. Bewährte Methoden wie das AIDA-Modell für Kundenkommunikation, die 4Ps des Marketing-Mix sowie systematische Marktanalyse-Techniken vermitteln Ihnen strukturierte Vorgehensweisen für messbare Markterfolge.

Go-to-Market-Strategien für erfolgreiche Produkteinführungen

Produkteinführungen planen Sie nach diesem Seminar systematisch statt intuitiv. Sie entwickeln Go-to-Market-Strategien, die Timing, Zielgruppenansprache und Marktpositionierung optimal aufeinander abstimmen und identifizieren dabei kritische Erfolgsfaktoren wie Wettbewerbsdifferenzierung, Unique Value Proposition und Pricing-Strategie. Praktische Fallbeispiele zeigen Ihnen bewährte Launch-Strategien aus unterschiedlichen Branchen, während Sie Methoden zur Erfolgsmessung wie KPI-Definition, Marktanteilsanalyse und Customer Feedback Loops kennenlernen.

SEMINARINHALTE**Grundlagen des Produktmarketing**

- > Abgrenzung Produktmarketing vs. Produktmanagement verstehen
- > Marketing-Mix entwickeln: 4Ps strategisch einsetzen
- > Zielgruppenanalyse: Personas und Customer Journeys erstellen
- > Produktlebenszyklus-Phasen erkennen und begleiten
- > Marktforschungsmethoden für Produktpositionierung nutzen

Go-to-Market-Strategien entwickeln

- > Produkteinführung systematisch planen und koordinieren
- > Unique Value Proposition definieren und kommunizieren
- > Pricing-Strategien entwickeln: Wert-basiert kalkulieren
- > Launch-Timing optimieren: Marktreife bewerten
- > Wettbewerbsanalyse durchführen: Differenzierung schaffen

Erfolgreiche Kundenkommunikation im Produktmarketing

- > AIDA-Modell für Produktkommunikation anwenden
- > Content-Strategien für verschiedene Lebenszyklus-Phasen
- > Stakeholder-Management: Sales Enablement umsetzen
- > Erfolgsmessung: KPIs definieren und überwachen
- > Marktfeedback systematisch einholen und integrieren

UNSERE SEMINARMETHODEN

	 Öffentliches Seminar	 Individual Seminar	 Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

> Öffentliche Seminare / 1.650,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 1.650,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere wirksamste Lernform, weil der **Fokus an beiden Seminartagen ganz bei Ihnen liegt** – bei Ihren Themen, Zielen und individuellen Fragen. Gemeinsam mit Ihrer Dozentin oder Ihrem Dozenten gestalten Sie ein Seminar, das exakt auf Ihre Situation zugeschnitten ist. Sie entscheiden **selbst, wann und wo** das Seminar stattfindet – in Ihrer vertrauten Umgebung oder online.

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die ihren Mitarbeiter:innen gezielte und passgenaue Trainings ermöglichen möchten. Behandelt werden ausschließlich Themen, die im Vorfeld gemeinsam mit Ihnen abgestimmt werden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Ziele und Anforderungen Ihres Unternehmens zugeschnitten und kalkuliert**.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805

Telefax: +49 (0)89 87577306

eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de

www.seminar-institut.de