

## Machen Sie mehr aus Ihren Fähigkeiten!

Sie haben Interesse am Markterfolg Ihres Unternehmens!

Sie wollen sich kunden- u. wertorientiert ausrichten und sich somit Wettbewerbsvorteile sichern!

Dann nehmen Sie an unseren Seminaren teil!

Profitieren Sie von unserem Qualifizierungs- und Weiterbildungs-Angebot das für Fachleute im Vertriebs-, Produkt-, Projekt-, Qualitäts- u. Kosten-Management gestaltet wurde.

### Promis Access Consulting Network

Gutaweg 8, D-70439 Stuttgart

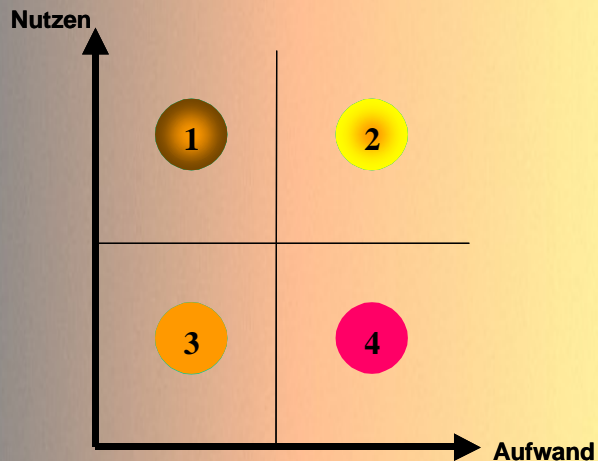
Tel. 0711-80 33 80 / Fax 069 15395045810

E-Mail: [contact@promis-access.de](mailto:contact@promis-access.de)

Homepage: [www.promis-access.de](http://www.promis-access.de)

### Veranstaltungsort:

Hotel in Stuttgart-Stammheim



## Antwortfax

0 32 22 - 1280 330

oder per E-Mail an: [contact@promis-access.de](mailto:contact@promis-access.de)

**Ja, ich nehme am Seminar teil.**

**Anmeldung zu den Terminen (2009):**



**Dienstag 8. September**

9 bis 18 Uhr



**Freitag/Samstag 25./26. September**

Freitag 14 bis 18 Uhr

Samstag 9 bis 13 Uhr



**Freitag/Samstag 23./24. Oktober**

Freitag 14 bis 18 Uhr

Samstag 9 bis 13 Uhr



**Dienstag 24. November**

9 bis 18 Uhr

**Titel:**

**Name:**

**Firma:**

**Abteilung:**

**Funktion:**

**Straße:**

**PLZ/Ort:**

**Fax od. E-Mail:**

**Telefon:**

**Ort, Datum:**

**Unterschrift:**

# Qualifizierungs-Seminar

## Value Management

für den Erfolg Ihrer  
Produkte u.  
Serviceleistungen im  
Markt

**Prinzipien für die Beherrschung  
komplexer Strukturen**

**Promis  
Access**  
consulting network

## **Value Management für den Erfolg Ihrer Produkte und Dienstleistungen im Markt**

Gesättigte Märkte, verschärfter globaler Wettbewerb, gebremste Konsumlust, gesteigerte Anforderungen und Ansprüche an Unternehmen, Produkte und Dienstleistungen lassen die Komplexität und die damit verbundenen Risiken im Geschäftsleben anwachsen.

Um bei der Umsetzung einer Unternehmensidee stets die Wertorientierung im Auge zu behalten, muss ein Methoden-Netzwerk zur Anwendung kommen. Typische Ansätze eines umfassenden Value Managements werden im Zusammenhang vermittelt.

- Analyse des Marktszenarios
- Positionierung eines Produkt- oder Dienstleistungskonzepts
- Wertanalyse des Designs einzelner Funktionsträger
- Controlling der Umsetzung

Das Training ist geeignet für Geschäftsführer, Produktmanager, Marketing-, Vertriebs-, Design-, Qualitäts- und Controlling-Fachleute kleiner bis großer Unternehmen, die sich den künftigen Anforderungen im „Hyperwettbewerb“ stellen wollen. Schritt für Schritt wird die Vorgehensweise eines Value Managements im Produktlebenszyklus erläutert.



## **Seminarinhalte:**

### **Grundlagen für die Wert- und Nutzenargumentation**

- Trends in der Unternehmenskultur
- Anforderungen im „Hyperwettbewerb“
- Die Nutzenargumentation beim Kundengespräch
- Das Wesen komplexer Systeme und die Einflüsse auf ein Wertanalyseobjekt
- Fallbeispiel „Das Moro Projekt“ für das Verständnis zum Umgang mit komplexen Systemen

### **Die Analyse branchenspezifischer Marktszenarios**

- Die Bestimmung der treibenden und reagierenden Faktoren innerhalb eines Marktszenarios
- Einflussmatrix zur Erkennung von Trends und der Ableitung von Produkt-, Service- und Organisationskonzepten

### **Die Phasen im Value Management**

- Produktfindung und Wertgestaltung
- Zielkostenfixierung und Risikoprävention
- Portfolio-Planung für die Projektsteuerung bei der Umsetzung
- Wirkungsgrad in der Umsetzungsphase und Controlling der Leistungsarten

### **Praxiserfahrung und Umsetzungsempfehlungen**

- Diskussionsbeiträge
- Beispiele für die Positionierung einer Produktidee

## **Der Nutzen für Sie als Teilnehmer:**

- Übersicht über Zusammenhänge im Value Management
- Verständnis für die Handhabung komplexer Systeme
- Motivation für Herausforderungen im „Hyperwettbewerb“
- Background für die Moderation der Umsetzung im eigenen Unternehmen
- Sicherheit bei der Anwendung auf eigene Vorhaben
- Vermeidung von „Sackgassen“ innerhalb der Methodenvielfalt

### **Dauer und Gebühr**

1 Tages- od. 2 x ½ Tages-Seminar  
€ 185 zzgl. MwSt.  
inkl. Seminarunterlagen, Getränke  
u. Pausenimbiss.

Stornogebühr: € 35 zzgl. MwSt.  
ab 5 Tage vor Seminarbeginn

Um den Nutzen des Seminars sicherzustellen, ist die Teilnehmerzahl auf etwa 15 Personen begrenzt. Dies ermöglicht es den Teilnehmern, das Seminar aktiv mitzugestalten.

### **Seminarleiter**

ist Dipl.-Ing. (FH) Peter Rochau, der als Partner des „Promis Access Consulting Network“ Kunden bei ihren Anforderungen im Qualitäts- und Value Management betreut und Auditprogramme zur Optimierung ihrer Firmenorganisation durchführt.