

Product Manager/-in

Marketing/Verkauf/Kommunikation/PR



Bildungsgang zur Prüfungsvorbereitung
«Dipl. Product Manager/-in KV ZÜRICH
BUSINESS SCHOOL» mit Event-
management

www.kvz-weiterbildung.ch

Berufsbild.

Product Manager/-innen sind Kadermitarbeiter/-innen, die ein Produkt oder eine Sortimentsgruppe fachlich führen. Sie sind dem Marketingleiter oder direkt der Geschäftsleitung unterstellt. Sie haben die volle Budgetverantwortung für die Ihnen anvertrauten Produkte. Sie entwickeln und begleiten Leistungen von der Idee bis hin zur Elimination. Sie sind verantwortlich für die professionelle und marktgerechte Betreuung der Produkte oder Sortimentgruppen. Intern kommunizieren Product Manager mit der Entwicklungs-, Finanz-, und Verkaufsabteilung und extern mit Kunden, Lieferanten, Marktforschungsinstituten, Werbeagenturen und Fachverbänden. Der Product Manager Beruf erfordert Kreativität, Systematik, Durchhaltevermögen sowie fundiertes Marketing-Know-how.

Bedeutung im Unternehmen

Ein modernes Marketing-Management ist heute immer mehr auf Mitarbeiter/-innen angewiesen, welche die Bedürfnisse, Wünsche und Strömungstendenzen eines Marktes frühzeitig erkennen, die Marketingaktivitäten zielgerichtet darauf ausrichten und gleichzeitig die Unternehmensinteressen wahren.

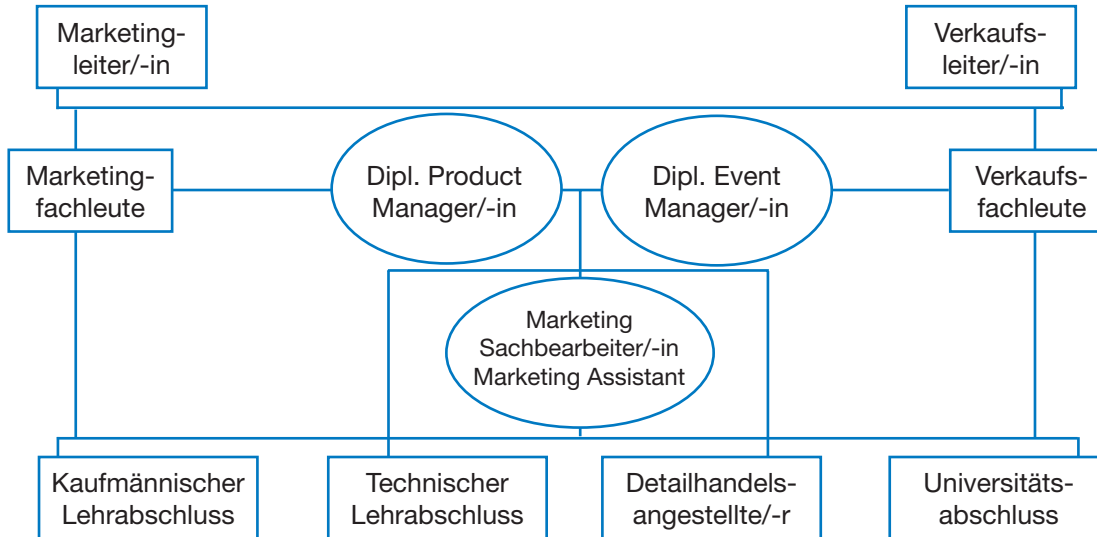
Ihre Funktion und Ihre Aufgaben

Als Product Manager/-in ist Ihre zentrale Aufgabe die Planung und Entwicklung neuer, erfolgversprechender Produkte und Angebote sowie deren zielorientierte Führung in Übereinstimmung mit den Unternehmenszielen. Zudem sind Sie für die Lancierung von neuen Produkten/Dienstleistungen, deren Betreuung auf dem Markt und Diskontinuierungen zuständig.

Weiterbildung mit Zukunft

Wer die anspruchsvolle Prüfung besteht, welche aus dem Erstellen eines Business-Planes im Bereich Product Management und einer mündlichen Prüfung besteht, erhält das Diplom «Dipl. Product Manager/-in KV ZÜRICH BUSINESS SCHOOL» (mit Eventmanagement). Sie haben ein begehrtes Ziel erreicht.

Positionierung.



Der Bildungsgang zur Prüfungsvorbereitung.

Zielgruppe

Sie tragen die Verantwortung für Marketingaufgaben in einem Klein-, Mittel- oder Grossbetrieb. Sie sind bereits in der Funktion eines Product Managers oder bearbeiten Teilaufgaben des Marketings selbstständig, wollen jedoch Ihre Marketingkenntnisse noch vertiefen und erweitern. Sie gehören zu den Nachwuchskräften im Marketing, die sich umfassendere Marketingkenntnisse aneignen und diese auch praxisorientiert anwenden wollen, um die Funktion eines Product Managers effizient wahrnehmen zu können. Oder Sie sind in der Funktion als Sachbearbeiter/-in im Marketing, Verkauf, Verkaufsförderung sowie Produkt Public Relations tätig.

Voraussetzungen

- Zur Diplomprüfung wird zugelassen, wer einen der nachstehenden Ausweise besitzt:
 - Fähigkeitszeugnis eines Berufes, dessen Ausbildungszeit mindestens zwei Jahre dauert
 - Diplom einer vom Bund anerkannten Handelsmittelschule
 - Es wird eine Abgeschlossene Berufslehre erwartet (technischer oder kaufmännischer Richtung oder Detailhandels-Angestellte)
 - Universitätsabschluss

Lernziele und Nutzen

Sie erkennen und verstehen die Vernetzung der Zusammenhänge des gesamten Marktgeschehens und können die Aufgaben des Product Managers selbständig und zielorientiert erledigen. Sie sind in der Lage, Marketingkonzepte zu erarbeiten, einen Businessplan für die Lancierung eines neuen Produktes oder einer neuen Dienstleistung zu erstellen und zu beurteilen und wissen, wie Sie den Massnahmenplan umsetzen müssen. Sie können ein erfolgreiches Eventmanagement planen und umsetzen sowie Marketingmassnahmen planen, umsetzen und kontrollieren. Zudem sind Sie in der Lage, die wichtigsten Werkzeuge eines Product Managers anzuwenden.

Abschluss

Dipl. Product Manager/-in KV ZÜRICH BUSINESS SCHOOL
(mit Eventmanagement)

Lerninhalte

- Marketinggrundlagen und die Erstellung eines Marketing-konzepts
- Product (Marke, Name, Sortiment, Eigenschaften), Price (Preis- und Rabattpolitik), Place (Absatzwege und Absatzkanäle)
- Promotion/Marketing-Kommunikation (Verkaufsförderung, Werbung, Produkte Public Relations und Verkauf)
- Eventmarketing (Konzepterstellung, Planung, Realisation und Kontrolle von Events)
- Category-Management
- Projekt-Management
- Einkaufs-Management
- Produktion von Kommunikationsmitteln (inkl. Texten)
- Rhetorik und Präsentationstechnik
- Budgetierung und Produktkalkulation
- Psychologie und Führung
- Marktforschung
- Zusammenarbeit mit externen Partnern (wie z. B. Agenturen, Druckereien, Werbemittelherstellung): vom Briefing zur Produktion und Kontrolle
- Werkzeuge/Hilfsmittel im Marketing (wie Kreativitätsmethoden, Analyse- und Entscheidungstechniken, Planungsmethoden, Projektmanagement-Methoden)
- Volkswirtschaftslehre
- Workshop-Abend

Methode

- Handlungs- und erkenntnisorientiert
- Praktische Aufgabenstellungen (aufbauend auf den theoretischen Grundlagen)
- Sie erstellen im Marketing ein «Best Practice-Handbuch» für Ihre Marketingpraxis (mit Ihren eigenen und anderen guten Beispielen aus der Marketing-Kommunikation)

Durchführung

Je nach Anmeldestand jeweils im April/Mai und Oktober

Dauer der Ausbildung

ca. 8 Monate

Präsenzzeiten

Dienstag, 18.00 Uhr–21.00 Uhr und/oder
Donnerstag, 18.00 Uhr–21.00 Uhr

Ausbildungskosten

Siehe unter www.kvz-weiterbildung.ch

Stoffplan.

Marketinggrundlagen/Konzept **12 Lektionen**

- Welche Marketingbegriffe muss ich kennen?
- Wie erstelle ich ein Marketing-Konzept?
 - Situationsanalyse
 - Bestimmung Markt- und Marktsegmentsstrategie
 - Einsatzrichtung des Marketings/Wettbewerbsstrategie
 - Positionierung und wirtschaftliche Grobziele
 - Bestimmung der Marktbearbeitungsstrategie
 - Massnahmenschwerpunkte des Marketing-Mix
 - Bestimmung der benötigten Infrastruktur
 - Bestimmung des Marketing-Budgets
 - Kontrolle

Product/Price/Place **8 Lektionen**

- Worauf muss ich bei der Kreation eines neuen Produktes/einer Dienstleistung achten?
- Wie plane ich die Markteinführung eines neuen Produktes/einer neuen Dienstleistung?
- Wie gestalte ich das Sortiment?
- Welche Auswirkung auf meine Marketingmassnahmen hat der Markt- und Produktlebenszyklus?
- Wie gestalte ich richtig die Preispolitik meines Angebotes?
- Worauf muss ich bei der Distribution des Produktes achten?

Promotion/Marketing-Kommunikation **12 Lektionen**

- Welche Kommunikationsmassnahmen bringen unserem Unternehmen was?
- Wie gestalte ich idealerweise den Mix der Kommunikationsmassnahmen (Verkaufsförderung, Public Relations, Werbung und Verkauf)?
- Wieviel kosten die einzelnen Massnahmen?
- Wie setze ich idealerweise mein Budget für den Kommunikationsmix ein?
- Worauf ist bei der Planung und Umsetzung der Kommunikationsmassnahmen zu achten?

Werkzeuge/Hilfsmittel im Marketing **4 Lektionen**

- Welche Werkzeuge benötige ich im Marketing, um professionell zu arbeiten? (Werkzeuge wie Nutzwertanalyse, Massnahmenplanung, Kreativitätstechniken, Antragsmethodik Marketing- und Geschäftsleitung usw.)

Eventmarketing **12 Lektionen**

- Welche Arten von Events gibt es?
- Wie kann ich einen erfolgreichen Event planen und durchführen?
- Welche organisatorischen Massnahmen muss ich treffen, um nichts zu vergessen?
- Wie wird mein Event besonders erfolgreich?
- Welches sind Tipps und Tricks im Eventmarketing?
- Wie wähle ich die richtige Eventagentur?

Category-Management

4 Lektionen

- Was ist Category-Management?
- Welche Aufgaben hat das Category-Management?
- Wie sind Sie als Product Manager vom Category-Management betroffen?
- Wie unterstützen Sie als PM konkret das Category-Management in Ihrem Unternehmen oder bei Ihren Kunden?

Projekt-Management

8 Lektionen

- Was ist ein echtes Projekt und in welchen Situationen werden die Methoden des Projekt-Managements eingesetzt?
- Welches sind die Erfolgsfaktoren des Projekt-Managements?
- Wie initiere ich gekonnt ein Projekt?
- Wie kläre ich Projektziele und formuliere einen griffigen Projektauftrag?
- Wie strukturiere ich ein Projekt und erstelle einen fundierten und verbindlichen Projektplan?
- Was ist bei der Projektorganisation zu beachten?
- Wie stelle ich Klarheit sowie Verbindlichkeit im Projekt sicher?
- Wie gehe ich mit Projektrisiken um?
- Mit welchen Instrumenten überwache ich ein Projekt?
- Welche Möglichkeiten habe ich, um ein Projekt zu steuern?
- Worauf muss ich beim Projektabschluss achten?

Einkaufs-Management

4 Lektionen

- Wie legen Sie Ihre Einkaufs-Strategie fest?
- Was ist beim Einkauf zu beachten?
- Wie verhandeln Sie mit Ihren Lieferanten?
- Welches sind die «Worst Case»-Szenarios im Einkauf und wie können Sie darauf reagieren?

Produktion Kommunikationsmittel

4 Lektionen

- Worauf muss ich bei der Produktion von Kommunikationsmitteln (wie Mailings, Broschüren, Prospekte, Inserate, Internet, Radiospots, Kinospots usw.) achten?
- Wie erstelle ich die Grundlagen für diese Kommunikationsmittel?
- Wie übersetze ich Kommunikationsbotschaften in Text und Bild?
- Welches sind die gestalterischen Grundsätze?
- Mit welchen Projektzeiträumen muss ich für die Kommunikationsmittel rechnen?

Zusammenarbeit mit externen Partnern

4 Lektionen

- Wie läuft der Prozess der Suche eines externen Partners ab?
- Worauf muss ich bei der Suche und Wahl eines externen Partners achten?
- Wie muss ich die Zusammenarbeit mit einem externen Partner gestalten, damit diese erfolgreich ist?
- Wie bereite ich ein professionelles Briefing für die Zusammenarbeit mit externen Partnern vor?

Stoffplan.

Rhetorik und Präsentationstechnik **8 Lektionen**

- Wie bereite ich eine Präsentation vor?
- Wie führe ich möglichst erfolgreich eine Präsentation durch?
- Wie kann ich mein Lampenfieber bekämpfen?
- Wie kann ich das Publikum für mich gewinnen?
- Wie setze ich die Hilfsmittel möglichst wirkungsvoll ein?
- Was kann ich mit meiner Körpersprache bewegen?

Psychologie und Führung **4 Lektionen**

- Wer bin ich und wie kann ich durch das Wissen über meine Person mit anderen besser umgehen?
- Wie gehe ich mit Konfliktsituationen um?
- Worauf muss ich bei der Führung von Mitarbeitenden achten?
- Die motivierende Wirkung von Respekt und Wertschätzung

Budgetierung und Produktkalkulation **8 Lektionen**

- Wie erstelle ich eine Wirtschaftlichkeitsrechnung?
- Wie kalkuliere ich ein Produkt/eine Dienstleistung?
- Wie errechne ich den Deckungsbeitrag/Gewinn?

Marktforschung **8 Lektionen**

- Woher kann ich welche Informationen, die für mich relevant sind, gewinnen?

- Wie kann ich selber eine aussagekräftige Marktforschung durchführen?
- Wie arbeiten Marktforschungsinstitute?
- Was sind die Kosten?
- Wie werte ich die Marktforschungsergebnisse aus?

Volkswirtschaftslehre **8 Lektionen**

- Welches sind die Zielsetzungen der Volkswirtschaftslehre?
- Welches sind die Grundlagen der Volkswirtschaftslehre?
- Warum sind die Bedürfnisse der Motor der Wirtschaft?
- Was kann ich vom ökonomischen Prinzip lernen?
- Wie funktioniert der Wirtschaftskreislauf?
- Wie funktioniert der Markt (Angebot und Nachfrage)?
- Welche Grundlagen muss ich im Bereich von Konjunktur und Wachstum kennen und was haben diese für Auswirkungen auf meinen Job?

Workshop-Abend **4 Lektionen**

- Wie gehe ich bei der Planung und Erstellung meiner Diplomarbeit vor?
- Wie kann ich meine Diplomarbeit aufbauen?
- Welches sind Bewertungskriterien für die Diplomarbeit?

Total 112 Lektionen.

Berufsprüfung «Dipl. Product Manager/-in KV ZÜRICH BUSINESS SCHOOL» mit Eventmanagement.

Prüfungen

Für die Zulassung zu den Prüfungen wird eine 80 % Präsenzzeit bei allen Modulen und die Lösung der von den Dozierenden vorgegebenen Fallstudien und Zwischentests vorausgesetzt. Zudem muss jeder Studierende einen «Best Practice»-Ordner im Marketing zusammengestellt haben.

Prüfungsübersicht

- Erstellung Diplomarbeit, Business-Plan im PM-Bereich
- Mündliche Prüfung
 - Kurzpräsentation, erweiterter Teil der Diplomarbeit
 - Fragen zur Diplomarbeit
 - Mündliche Fragen zu den einzelnen Fächern des Bildungsganges
- Erstellung «Best Practice»-Ordner mit Marketing-Beispielen

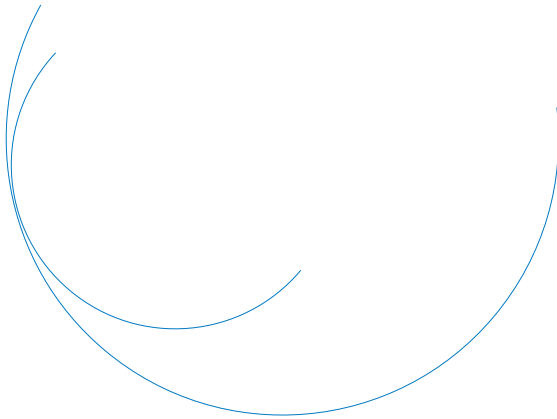
Prüfungsfächer und Dauer der Prüfung

Schriftlich	Dauer
Erstellung Diplomarbeit (Business-Plan im Product Management-Bereich: Lancierung, Relaunch oder Revival eines Angebotes/ Produktes oder einer Dienstleistung).	Erstellung während Ausbildungszeit, individuell.

Mündlich	Dauer
<ul style="list-style-type: none">■ Kurzpräsentation, erweiterter Teil der Diplomarbeit.■ Fragen zur Diplomarbeit.■ Fragen zu den einzelnen Fächern des Bildungsganges.	Insgesamt 30 Min.

Die richtige Schule für Sie.

Weiterbildung ist der Schlüssel zu Ihrem beruflichen Aufstieg. Sie haben Grosses vor – überlegen Sie sich also gründlich, wem Sie für diese wichtige Phase in Ihrem Leben Vertrauen schenken. Bei uns sind Sie in besten Händen: Als grösste kaufmännische Weiterbildungsinstitution der Deutschschweiz bieten wir Ihnen nicht nur über 400 Bildungsgänge, Kurse und Module von der Sachbearbeiterstufe bis hin zum Nachdiplomstudium, sondern auch eine ganze Reihe von entscheidenden Vorteilen. Unsere Schule gliedert sich in 3 Akademien: Führung, Wirtschaft und Sprachen.



Vieles spricht für die KV ZÜRICH BUSINESS SCHOOL WEITERBILDUNG:

- **Die überdurchschnittliche Erfolgsquote.** An nationalen und internationalen Prüfungen glänzen unsere Studierenden regelmässig – bis zu 100 % erreichen das Ziel.
- **Die überzeugende Kompetenz.** Mehr als 350 erfahrene Dozierende unterrichten Sie. Lebendiger und praxisnaher Unterricht wird gross geschrieben.
- **Innovation und Top-Qualität.** Wir orientieren unser Angebot laufend nach den Bedürfnissen des Marktes. Innovative Lernmethoden wie das «Blended Learning»-Konzept garantieren Effizienz und Abwechslung. Das «EduQua»-Label ist ein begehrtes Gütesiegel für hohes Unterrichtsniveau und umfassende Weiterbildungsmöglichkeiten für Dozierende.
- **Der attraktive Standort.** Zürich-West, ein führendes Trendquartier, ist ein Begriff für ideale Lage und modernes, pulsierendes Leben. Sie erreichen uns schnell mit öffentlichen Verkehrsmitteln – eine wichtige Voraussetzung für die optimale Abstimmung von Studium und Freizeit.

Sie verlangen viel von sich selbst – verlangen Sie auch viel von Ihrer Schule! Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung.

Ein Bildungsgang mit Zukunft.

Weitere Auskunftsmöglichkeiten:

Fachverantwortliche

Frau Barbara Honegger, Telefon 056-640 20 10,
E-Mail bhonegger@kvz-schule.ch

Auskunft

Frau Gabriella Perola, Telefon 044-444 66 19,
E-Mail gperola@kvz-schule.ch

Standort

Der Unterricht findet im Hauptgebäude der KV ZÜRICH BUSINESS SCHOOL, Limmatstrasse 310, 8005 Zürich (beim Escher-Wyss-Platz) statt.

Infoanlass

Genauere Daten auf www.kvz-weiterbildung.ch
Die Teilnahme ist kostenlos und unverbindlich.

Anmeldung

Mit den erforderlichen Unterlagen an das Sekretariat Wirtschaftsakademie der KV ZÜRICH BUSINESS SCHOOL WEITERBILDUNG. Detaillierte Informationen erhalten Sie unter www.kvz-weiterbildung.ch

Empfohlene Zusatzausbildung

Für die Planung Ihrer Weiterbildung empfehlen wir Ihnen als Begleitung zum Bildungsgang Product Manager/-in den folgenden Bildungsgang.

Dipl. Event Manager/-in KV ZÜRICH BUSINESS SCHOOL (inkl. Sponsoring)

Ihr nächstes Ziel: Marketingfachleute mit eidg. Fachausweis*

Nach erfolgreichem Bestehen der Diplomprüfung bietet Ihnen die KV ZÜRICH BUSINESS SCHOOL WEITERBILDUNG die Möglichkeit, sich in einem Bildungsgang auf die Prüfung Marketingfachleute mit eidg. Fachausweis vorzubereiten.

* Zulassungsprüfung MarkKom erforderlich

Mehr Informationen zum Bildungsgang Marketingfachleute mit eidg. Fachausweis finden Sie auf www.kvz-weiterbildung.ch

Einen Überblick über unser gesamtes Angebot mit weiteren interessanten Zukunftsperspektiven finden Sie auf www.kvz-weiterbildung.ch



KV ZÜRICH
BUSINESS SCHOOL
WEITERBILDUNG

Limmatstrasse 310, Postfach, 8037 Zürich
Telefon 044-444 66 44, Telefax 044-444 66 29
E-Mail: wbs@kvz-schule.ch
Website: www.kvz-weiterbildung.ch
Klicken. Und starten.