

AGILE PRODUKTENTWICKLUNG – SIE ERKENNEN FÜR SICH, WIE SIE IDEEN IN MARKTGÄNGIGE PRODUKTE UMWANDELN, DIE SCHNELL AM MARKT PLATZIERBAR SIND UND MIT DEM KUNDEN WEITERENTWICKELT WERDEN.

ZIELSETZUNG UND NUTZEN – WIE PROFITIEREN SIE ...

... als Teilnehmer?

- Indem Sie eine Value Proposition Ihres Produktes entwickeln, die vielversprechend und belastbar ist und sich dadurch ein jederzeit wiederholbares Vorgehen erschließen lässt.
- Indem Sie von Anfang an den Kunden als Menschen und Ihre künftige Interaktion mit dem Kunden in den Mittelpunkt Ihres Produktes stellen.
- Indem Sie verinnerlichen, dass es um ein kleineres, fertiges, schnell verfügbares Produkt und nicht um das allumfassende Sortiment geht.
- Indem Sie für sich Anknüpfungspunkte mit dem Kunden vordenken, um in der Zusammenarbeit mit dem Kunden flexibel den initialen Entwicklungsplan weiterzuentwickeln.

... als Unternehmen/Unternehmer?

- Dadurch, dass Sie kleinere, auf die schnelle Kundenerprobung ausgerichtete Produktskizzen statt dutzende von halbfertigen Produktsuiten entwickeln.
- Dadurch, dass Sie Produkte/Lösungen bekommen, die den Kunden wirklich interessieren.
- Dadurch, dass Sie Vorarbeiten erhalten, die die Zusammenarbeit und den Dialog mit dem Kunden fördern.

... als Fachabteilung?

- Indem Sie Teil der direkten Wertschöpfung beim Kunden werden, da Sie den Teilnehmern helfen, belast- und lieferbare Produkte und Lösungen zu entwickeln.
- Indem Sie eine Brücke zwischen Corporate Brand, Employer Branding als Firma und Personal Branding des individuellen Branding des Beraters/ Professionals schaffen.

INHALTE UND METHODEN – WAS BRINGT SIE ZUM ERFOLG?

Sie bringen als Teilnehmer einige Ideen mit. Gemeinsam machen wir daraus für Sie exemplarisch eine Value Proposition. Gemeinsam werden wir innovative, kundenzentrierte Formate finden, mit denen Sie die Persönlichkeit des Kunden ansprechen und ihn von Ihrer Produktvision so faszinieren, dass er in eine Zusammenarbeit eintritt.

Dabei zeigen wir Ihnen, wie Produktentwicklung aus dem „stillen Kämmerlein“ auf die offene Bühne gebracht und erst so zu einer verbindenden Aufgabe wird, die Spaß macht und fruchtet. Frust über lange zusätzliche Stunden minimieren sich und Ängste, das Richtige zu tun, verschwinden. Lernen Sie, bewährte Methoden mit neuen agilen Ansätzen zu verbinden und an einem konkreten eigenen Beispiel anzuwenden.

ADRESSATEN – FÜR WEN IST DAS TRAINING GEDACHT?

Für alle Professionals, die:

- selbstständig gegenüber dem Kunden neue Ansätze und Produkte vertreten oder solche, die sich erstmals so positionieren sollen.

Für alle Serviceverantwortlichen, die im Vertriebsprozess eine Rolle innehaben:

- als Business Development Manager(in)
- als Marketing-Leiter(in)