

Aktuelle Termine finden Sie auf
<http://www.memco.de/seminarkalender.htm>

Das Seminar kann auch unternehmensintern durchgeführt werden. Wir unterbreiten Ihnen gerne ein Angebot!

Marktorientierte Produktentwicklung

Entwicklungsfähigkeiten auf Kunden ausrichten,
externe und interne Partner einbinden

Wer keine Chancen verschenken will, muss den Wirkungsgrad des Handelns erhöhen:

- Kunden- und Marktorientierung als zusätzlichen **Entwicklungs-Motor** entdecken
- Bausteine des **Time-To-Market** und **Customer Managements** kennenlernen und umsetzen
- **Methoden des Frontloading:** Kundenbedarfe analysieren und das Know How nutzen
- Die **Einbindung** von Kunden und Partnern **praktisch organisieren**
- Mit **Kunden und Partnern** umgehen lernen
- Wie die **Entwicklungsleistungen aus Sicht von Kunden und Partnern** definiert werden
- Mit Time-To-Market-Konzepten die **Entwicklungsprozesse beschleunigen**
- Den **Wirkungsgrad der Produktentwicklung** nachhaltig steigern

Mit Teilnehmer-Workshop zum Thema Entwicklungsbeschleunigung



Referent:
Dipl.-Wirt.Ing.
Günter Mempel
memco Mempel
Management Consulting

Er hat zahlreiche Unternehmen bei der Vertriebsausrichtung sowie im Innovations- und Projektmanagement unterstützt. Schwerpunkte seiner Beratungstätigkeit sind Automobil-Zuliefer-Industrie und technologieorientierte Unternehmen und Dienstleister.

Eine Veranstaltung der
memco MEMPEL MANAGEMENT CONSULTING

memco
online

Alle Programme finden Sie auch im
Internet unter <http://www.memco.de>

Zielsetzungen

Viele eingeführte Produkte sind so konzipiert, dass sie dem Anforderungsprofil des Marktes und der Kunden nicht genau entsprechen. Sie sind mit Leistungsmerkmalen ausgestattet, die dem Kunden nicht wichtig erscheinen, weisen gleichzeitig aber Leistungslücken auf. Die Folge sind oft kosten- und zeitaufwendige Nachentwicklungen.

Wie kann man das „**richtige Produkt zur richtigen Zeit im richtigen Markt**“ realisieren? Die Herausforderung besteht zukünftig darin, den Kundenbedürfnissen und dem Kunden-Know-How einen **hohen Stellenwert im Produktentwicklungsprozess** zu verschaffen. Ebenso gewinnt die Einbeziehung **externer und interner Partner** (Zulieferer, Entwicklungspartner, Fachbereiche und Geschäftsbereiche) erhebliche Bedeutung. Diese Aspekte sind wichtig:

- mehr **Kundenkontakt** haben und diesen direkter pflegen,
- frühere Informationen über Kundenanforderungen erreichen,
- neue **Projekte gezielter initiieren** und laufende Projektarbeiten besser ausrichten,
- Zusammenwirken interner Stellen optimieren,
- **Geschäftsbereichen besseren Support** geben und Konkurrenzsituationen vermeiden.

Das Seminar richtet das Augenmerk gleichgewichtig auf Verfahren, Organisation und Motivation zur Anwendung in der Unternehmenspraxis.

Der Nutzen für Sie und Ihr Unternehmen

Sie profitieren vom Beratungs-Know How der Referenten im Bereich des marktorientierten F+E-Managements. Anhand der zahlreichen Praxisbeispiele und Methoden können Ihre derzeitigen Verfahren und Organisationsweisen auf den Prüfstand gestellt werden. Sie können die heute und in den nächsten Jahren aktuellen Ansätze zur marktorientierten Produktentwicklung schrittweise im Unternehmen einführen.

Wer teilnehmen sollte

Führungsverantwortliche von Entwicklungs-/Technikbereichen, Produktverantwortliche sowie Projektleiter und Mitarbeiter in Entwicklungsprojekten

Seminar-Inhalte

Kunden- und Marktorientierung als Entwicklungs-Motor

Bausteine des Time-To-Market und Customer Managements, Nutzen der Kundeneinbindung in den Entwicklungsprozess

Methoden des Frontloading: Kundenanforderungen analysieren und das Know How nutzen

Zusammenarbeitsmotive, 14 Instrumente zum Erkennen von Entwicklungspotentialen bei Kunden, z.B. QFD, Szenario, Ausweitung laufender Projekte, Problemstrukturierung, Prozess-Analyse, Cross-Impact, Kreativitätstechniken, Conjoint-Analyse, strategische Entwicklungseinheiten etc.

Die Einbindung von Kunden und Partnern praktisch organisieren

Projektmanagement, Entwicklungsteam-Organisation, Entwicklungs-Networking, Lead-User-Programme, neuartige Customer Relations-Ansätze

Human Factors: Mit Kunden und Partnern umgehen lernen

Kundenorientierung schaffen, Bedarfe erkunden und wecken, Fragen und Zuhören können, zielorientierte Gesprächsführung, Einwandbehandlung, Abbau von Innovationsbarrieren, interkulturelle Zusammenarbeit

Wie die Entwicklungsleistungen aus Sicht von Kunden und Partnern definiert werden

Unique Selling Points der Entwicklung, Rollen in der Kooperation, Definition der Entwicklungsleistungen für Kunden und Zulieferer

Mit Time-To-Market-Konzepten die Entwicklungsprozesse beschleunigen

Just-In-Time-Development, Simult. Engineering, Rapid Prototyping, radikale Projektbeschleunigung

Den Wirkungsgrad der Produktentwicklung steigern

Der Geschäftsprozess "Marktorientierte Produktentwicklung", quantitative und qualitative Messgrößen, Kapazitätsoptimierung

Wir über uns **memco Mempel Management Consulting** bietet umsetzungsnahe Beratung und Management-Entwicklung für Industrie- und Dienstleistungsfirmen an. Ziel ist, die Wettbewerbsposition der Klienten durch Formulierung und Umsetzung zukunftsfähiger Geschäfts- und Organisationsstrategien zu stärken und die Managementprozesse effektiver und effizienter zu machen.

Wir verstehen Management-Beratung als Symbiose von Fach- und Prozessberatung: Bereitstellung von Fach-Expertise, Organisation von Veränderungsprozessen und Fähigkeitenentwicklung.

Unsere Leistungsfelder sind: Geschäftsstrategie und Wachstum, Marketing und Vertrieb, Innovation und F+E, Projekt- und Prozessmanagement, Führungs- und Aufbauorganisation.

Anmeldung zum Seminar Marktorientierte Produktentwicklung

per Fax an 06253-99 05 79

(auch im Internet unter www.memco.de und telefonisch unter 06253-99 05 77 möglich)

Anmeldung:

EUR 1.150,-- pro Person zzgl. 19 % MwSt.

Aktuelle Termine finden Sie auf
<http://www.memco.de/seminarkalender.html>

Adresse des Teilnehmers:

Fr./Hr./Titel	Vorname	Nachname
Firma	Stellung/Abteilung	
Telefon-Nummer	Fax-Nummer	E-Mail-Adresse
Straße oder Postfach	Postleitzahl	Ort
Datum	Unterschrift	

Abweichende Rechnungsadresse:

Fr./Hr./Titel	Vorname	Nachname
Firma	Stellung/Abteilung	
Telefon-Nummer	Fax-Nummer	E-Mail-Adresse
Straße oder Postfach	Postleitzahl	Ort
Datum	Unterschrift	

Teilnahmebedingungen

Seminargebühr, Ablauf: Die Seminargebühr schließt Teilnahme, Handbuch, Getränke und Mittagessen ein. Ablauf: 1.Tag 09.30-17.30 Uhr, 2. Tag 9.00-16.00 Uhr.

Rechnung, Rücktritt, Erstattung, Änderung: Nach Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung per Email. Etwa drei Wochen vor dem Seminartermin erhalten Sie die Teilnahmerechnung, die vor Beginn des Seminars zu begleichen ist. Stornierungen bis 5 Tage vor Seminarbeginn sind kostenfrei. Danach wird die halbe Teilnehmergebühr fällig. Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist jederzeit möglich. Der Veranstalter kann das Seminar jederzeit aus wichtigem Grund - insbesondere bei Erkrankung der Referenten - gegen Benennung eines Ersatztermins oder unter voller Erstattung bereits gezahlter Gebühren absagen. Die Haftung beschränkt sich dabei ausschließlich auf die gezahlte Seminargebühr. Inhaltliche Seminaränderungen und Änderungen in der Referentenliste bleiben unter Wahrung des Gesamtcharakters jederzeit vorbehalten. Ortsänderungen aus organisatorischen Gründen werden spätestens 7 Tage vor dem Seminar mitgeteilt.

memco MEMPEL MANAGEMENT CONSULTING

DIPL.-WIRT.ING. GÜNTER MEMPEL

MANAGEMENT CROSSING * PROZESS REENGINEERING * PRODUKTMANAGEMENT * KEY ACCOUNT MANAGEMENT

GESCHÄFTSSTRATEGIE * PRODUKTENTWICKLUNG * PROJEKTMANAGEMENT * MARKETING & VERTRIEB

BURGUNDERSTRASSE 20 * D-64668 RIMBACH * TEL +49-6253-99 05 77 * FAX +49-6253-99 05 79 * EMAIL INFO@MEMCO.DE * WWW.MEMCO.DE