

# Technisches Produktmanagement kompakt (Präsenz)

## Erfolgreich in Schnittstellen zwischen Forschung & Entwicklung, Kund:innen & Co. agieren

Die Anforderungen an das technische Produktmanagement sind vielfältig. Schnittstellenmanagement ist zentraler Schlüsselfaktor. Wie werden technische Produkte in Zusammenarbeit mit F&E, dem Vertrieb und anderen Abteilungen erfolgreich realisiert? Im Seminar lernst du vorausschauend zu analysieren, Ideen zu entwickeln, Kundenanforderungen in technische Vorgaben für die Entwicklungsabteilung zu übersetzen, erfolgreich Prozesse zu steuern sowie Projekte und Projektteams zu führen. Erfahre, wie du dein Produktportfolio innovativ, marktfähig und kostenoptimiert weiterentwickelst und lenkst.

### Inhalte

#### Rolle und Aufgabe des technischen Produktmanagements

- Struktur Produktmanagement-Prozesse: neue und bestehende Produkte im Markt.
- Spannungsverhältnis zwischen Kund:innen, Kosten, Konkurrenz und Kreation.
- Wie verstehen wir unseren Auftrag?

#### Arbeitsgrundlagen

- Analyse des Produktportfolios im Wettbewerb.
- Deckungsbeitrag heute und morgen als Zielgröße.
- Planungsprozesse, Experten-Netzwerk.

#### Zielbestimmung

- Zwei Pole: Kundenanforderung und Produktangebot.
- Schwerpunkte: Kompetenzanalyse und Marken-Positionierung, Stärken und Schwächen, Kundenbewertungen.
- Bildung von Aufgabenpaketen, Erstellung von Business-Plänen, Ableitung Target Costing, Exkurs: agiles Vorgehen.
- Koordination mit Entwicklung, Vertrieb, Unternehmensleitung.

#### Erfolgreiche Projektführung

- Bildung und Steuerung von Teams zur Umsetzung.
- Kund:innen im Blick: Testgruppen, Fokusgruppen.
- Moderation und Konflikt; produktive Gestaltung der Projekte.
- Die Wahrheit liegt in der Umsetzung.

#### Von der Idee zum Markt

- Anregung, Ideen und Ideenauswahl.
- Anforderungen für Entwicklung: Quality Function Deployment.
- Einbeziehung Design und Produktion.
- Prototyp oder Simulation, Qualitätssicherung.
- Markteinführung, Marketing, Vertriebssteuerung.

#### Im Markt zum Erfolg

- After Sales Review, Controlling.
- Steuerung in den Phasen des Lebenszyklus.
- Zusammenarbeit mit Vertrieb.

### Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

### Dein Nutzen

Im Seminar lernst du:

- die Aufgaben des/der technischen Produktmanager:in durchzusetzen.
- Kundenanforderungen und Wirtschaftlichkeit in eine Balance zu bringen.
- Schnittstellen zu steuern.
- Grundlagen der Führung ohne Vorgesetztenfunktion einzusetzen.
- das Produktportfolio in geeigneter Weise zu planen und zu entwickeln.
- die zielgerichtete Formulierung von Aufgabenpaketen vorzunehmen.
- die Umsetzung der Anforderungen mit Hilfe von Projektteams zu erreichen.
- Instrumente zur Beurteilung der Prozessschritte zu nutzen.
- die Produkte im Markt phasengerecht zu steuern.
- das erfolgsorientierte Vorgehen im technischen Produktmanagement zu beherrschen.

## Methoden

Trainer-Input, Fall-/Best-Practice-Beispiele, ausführliche, praktische Übungen, Einzel-/Gruppenarbeiten, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Arbeitshilfen unterstützen die erfolgreiche Umsetzung in die Praxis.

## Teilnehmer:innenkreis

Einsteiger:innen und Quereinsteiger:innen im technischen Produktmanagement, Fach- und Führungskräfte im technischen Produktmanagement, der Produktweiterentwicklung, Produktingenieur:innen, Produktspezialist:innen, Product Owner, Projektmanager:innen, Manager:innen technischer Service, Verantwortliche für Unternehmensentwicklung oder neue Geschäftsfelder, Verantwortliche technischer Vertrieb, Vertriebsingenieur:innen.

## Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Zertifizierte:r Technische:r Produktmanager:in

## Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



## Referent:in

### Lothar Keite

Bei meinem ersten Arbeitgeber traf ich auf einen Leiter, der neuen Mitarbeitenden wertvolle Tipps und Ratschläge gab. Das hat mir auf



meinem Weg geholfen. Später als Geschäftsführer habe ich mich daran erinnert, überlegt, was besonders wertvoll war. Zunächst habe ich an der Hochschule unterrichtet, bin dann in die Beratung gegangen und habe gemeinsam mit der Haufe Akademie ein Forum gefunden, welches mir ermöglicht, aufstrebende Manager:innen zu unterstützen. Das sehe ich als mein Anliegen.

## Details zur Weiterbildung

### Seminar | Präsenz

2 Tage  
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

### Termine

#### 14.-15.09.2026

Düsseldorf

#### Veranstaltungsort

Novotel City West

#### Tage & Uhrzeit

Montag, 14.09.2026

09:00 Uhr - 17:30 Uhr

Dienstag, 15.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

#### 29.-30.10.2026

Stuttgart

#### Veranstaltungsort

Parkhotel Messe-Airport

#### Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 29.10.2026

09:00 Uhr - 17:30 Uhr

Freitag, 30.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

#### 15.-16.02.2027

Hamburg

#### Veranstaltungsort

Lindner Hotel Am Michel

#### Tage & Uhrzeit

Montag, 15.02.2027

09:00 Uhr - 17:30 Uhr

Dienstag, 16.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

#### 14.-15.04.2027

Frankfurt a. M.

#### Veranstaltungsort

Hilton Frankfurt Airport

#### Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 14.04.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 15.04.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

#### 16.-17.09.2027

Köln

#### Veranstaltungsort

Essential by Dorint Köln-Junkersdorf

#### Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 16.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 17.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter [www.haufe-akademie.de/30553](http://www.haufe-akademie.de/30553)

### Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.

€ 1.832,60 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,

- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

## Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: [www.haufe-akademie.de/30553](http://www.haufe-akademie.de/30553)

E-Mail: [anmelden@haufe-akademie.de](mailto:anmelden@haufe-akademie.de)

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter [www.haufe-akademie.de/agb](http://www.haufe-akademie.de/agb) oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter [www.haufe-akademie.de/datenschutz](http://www.haufe-akademie.de/datenschutz).

# Technisches Produktmanagement kompakt (Live-Online)

## Erfolgreich in Schnittstellen zwischen Forschung & Entwicklung, Kund:innen & Co. agieren

Die Anforderungen an das technische Produktmanagement sind vielfältig. Schnittstellenmanagement ist zentraler Schlüsselfaktor. Wie werden technische Produkte in Zusammenarbeit mit F&E, dem Vertrieb und anderen Abteilungen erfolgreich realisiert? Im Seminar lernst du vorausschauend zu analysieren, Ideen zu entwickeln, Kundenanforderungen in technische Vorgaben für die Entwicklungsabteilung zu übersetzen, erfolgreich Prozesse zu steuern sowie Projekte und Projektteams zu führen. Erfahre, wie du dein Produktportfolio innovativ, marktfähig und kostenoptimiert weiterentwickelst und lenkst.

### Inhalte

#### Rolle und Aufgabe des technischen Produktmanagements

- Struktur Produktmanagement-Prozesse: neue und bestehende Produkte im Markt.
- Spannungsverhältnis zwischen Kund:innen, Kosten, Konkurrenz und Kreation.
- Wie verstehen wir unseren Auftrag?

#### Arbeitsgrundlagen

- Analyse des Produktportfolios im Wettbewerb.
- Deckungsbeitrag heute und morgen als Zielgröße.
- Planungsprozesse, Experten-Netzwerk.

#### Zielbestimmung

- Zwei Pole: Kundenanforderung und Produktangebot.
- Schwerpunkte: Kompetenzanalyse und Marken-Positionierung, Stärken und Schwächen, Kundenbewertungen.
- Bildung von Aufgabenpaketen, Erstellung von Business-Plänen, Ableitung Target Costing, Exkurs: agiles Vorgehen.
- Koordination mit Entwicklung, Vertrieb, Unternehmensleitung.

#### Erfolgreiche Projektführung

- Bildung und Steuerung von Teams zur Umsetzung.
- Kund:innen im Blick: Testgruppen, Fokusgruppen.
- Moderation und Konflikt; produktive Gestaltung der Projekte.
- Die Wahrheit liegt in der Umsetzung.

#### Von der Idee zum Markt

- Anregung, Ideen und Ideenauswahl.
- Anforderungen für Entwicklung: Quality Function Deployment.
- Einbeziehung Design und Produktion.
- Prototyp oder Simulation, Qualitätssicherung.
- Markteinführung, Marketing, Vertriebssteuerung.

#### Im Markt zum Erfolg

- After Sales Review, Controlling.
- Steuerung in den Phasen des Lebenszyklus.
- Zusammenarbeit mit Vertrieb.

### Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

### Dein Nutzen

Im Seminar lernst du:

- die Aufgaben des/der technischen Produktmanager:in durchzusetzen.
- Kundenanforderungen und Wirtschaftlichkeit in eine Balance zu bringen.
- Schnittstellen zu steuern.
- Grundlagen der Führung ohne Vorgesetztenfunktion einzusetzen.
- das Produktportfolio in geeigneter Weise zu planen und zu entwickeln.
- die zielgerichtete Formulierung von Aufgabenpaketen vorzunehmen.
- die Umsetzung der Anforderungen mit Hilfe von Projektteams zu erreichen.
- Instrumente zur Beurteilung der Prozessschritte zu nutzen.
- die Produkte im Markt phasengerecht zu steuern.
- das erfolgsorientierte Vorgehen im technischen Produktmanagement zu beherrschen.

## Methoden

Trainer-Input, Fall-/Best-Practice-Beispiele, ausführliche, praktische Übungen, Einzel-/Gruppenarbeiten, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Arbeitshilfen unterstützen die erfolgreiche Umsetzung in die Praxis.

## Teilnehmer:innenkreis

Einsteiger:innen und Quereinsteiger:innen im technischen Produktmanagement, Fach- und Führungskräfte im technischen Produktmanagement, der Produktweiterentwicklung, Produktingenieur:innen, Produktspezialist:innen, Product Owner, Projektmanager:innen, Manager:innen technischer Service, Verantwortliche für Unternehmensentwicklung oder neue Geschäftsfelder, Verantwortliche technischer Vertrieb, Vertriebsingenieur:innen.

## Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



## Referent:in



### Lothar Keite

Bei meinem ersten Arbeitgeber traf ich auf einen Leiter, der neuen Mitarbeitenden wertvolle Tipps und Ratschläge gab. Das hat mir auf meinem Weg geholfen. Später als Geschäftsführer habe ich mich daran erinnert, überlegt, was besonders wertvoll war. Zunächst habe ich an der Hochschule unterrichtet, bin dann in die Beratung gegangen und habe gemeinsam mit

der Haufe Akademie ein Forum gefunden, welches mir ermöglicht, aufstrebende Manager:innen zu unterstützen. Das sehe ich als mein Anliegen.

## Details zur Weiterbildung

### Seminar | Online

2 Tage  
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

### Starttermine

**10.-11.12.2026**

Live-Online  
**Durchführung**  
zoom

**Modulzeiten**

Donnerstag, 10.12.2026  
09:00 Uhr - 17:00 Uhr  
Freitag, 11.12.2026  
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

**14.-15.06.2027**

Live-Online  
**Durchführung**  
zoom

**Modulzeiten**

Montag, 14.06.2027  
09:00 Uhr - 17:00 Uhr  
Dienstag, 15.06.2027  
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

**Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter [www.haufe-akademie.de/32023](http://www.haufe-akademie.de/32023)**

### Teilnahmegebühr

**€ 1.540,- zzgl. MwSt.**  
€ 1.832,60 inkl. MwSt.

## Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: [www.haufe-akademie.de/30553](http://www.haufe-akademie.de/30553)  
E-Mail: [anmelden@haufe-akademie.de](mailto:anmelden@haufe-akademie.de)

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter [www.haufe-akademie.de/agb](http://www.haufe-akademie.de/agb) oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter [www.haufe-akademie.de/datenschutz](http://www.haufe-akademie.de/datenschutz).

