



Marketing

Inhouse-Workshop: Produkt-Positionierung



Titel

Produkt-Positionierung - Ihr Produkt



Zielgruppe

Marketing-/Produktgruppenleiter, Produktmanager, Außendienst-, Regionalleiter, Außendienstmitarbeiter, Medical Manager, Geschäftsführer, Business Unit Head, Business Development Manager, (Head of) Business Intelligence & Strategy



Inhalte

Situationsanalyse, Projekt-Roadmap, Objectives, Produktvorstellung, Markt- und Wettbewerb, Werbekommunikation, Produktpositionierung, Produktstatement, Strategieentwicklung, Pro- und Contra-Strategien, Produktstatement, Positionierung



Event

Unternehmensinterner Workshop



Zeit

Nach Absprache



Ort

Sitz des Unternehmens



Lernziele

Kennen der Marktstruktur und Situation, Wettbewerbssituation, Zielgruppen, Markt- und Kundensegmentierung, Kundenerwartungen, Einheitliches Verständnis der Produktcharakteristika, Produktpositionierung, Positionierungsstatement



Stichworte

Marktanalyse, Produktpositionierung, Positionierungsstatement, USP, Unmet Needs, Strategic War Gaming, Kundenbedürfnisse, Produktdifferenzierung, Benchmark, Preis



Kosten

Auf Anfrage



Werkzeuge

Vortrag, Gruppenarbeit, Brainstorming, Strategic War Gaming, SWOT-Analyse, Strategie-Matrix



Handouts

Fact-Sheets zu Markt und Wettbewerb, Preisübersicht, Drivers & Barriers, SWOT Analyse, PRO- und CONTRA-Strategie, Positionierungsstatement