Ingrid M. Motyka

Seminar- und Coachingangebot - Produktmanagement

www.IngridMotyka.de | mail@ingridmotyka.de | +49-160-93823140

Anforderungen an Produktmanager*innen:

Da Produktmanager*innen keine Weisungsbefugnis gegenüber anderen Abteilungen haben, brauchen sie für eine erfolgreiche Arbeit in der Matrixorganisation sowohl **eine hohe fachliche Kompetenz** als auch eine **stabile und kommunikationsstarke Persönlichkeit.**

Dafür biete ich offene Seminare aber auch **Inhouse-Trainings und Workshops** an, die spezifisch auf Ihr Unternehmen, Ihre Produkte und Mitarbeiter zugeschnitten sind. Nach Ende des Trainings fühlen sich Ihre PMs sicherer in ihrer Rolle, beherrschen die notwendigen Methoden und Tools und sind gestärkt in ihrer PM-Persönlichkeit als „Unternehmer im Unternehmen“.

Alle Trainings können Online oder in Präsenz durchgeführt werden.

Überblick über die fachlichen Trainings:

Management-Workshop:
Stellschrauben für die Einführung und Weiterentwicklung Ihrer PM-Organisation (1 Tag)

Kompaktkurs - Alle Grundlagen für einen erfolgreichen Produktmanager:
Grundlagen-Kompaktkurs Produktmanagement (2 x 2 Tage)

Fachliche-Aufbaukurse / Kompakttage / Workshops

- Produkte erfolgreich am Markt einführen - **Product Launch** (2 Tage)
- **Service-Produktmanagement**: Rolle, Aufgaben, Tools und Erfolgsfaktoren (2 Tage)
- **Product-Value-Canvas** entwickeln (1 Tag)
- **Business-Modell-Canvas** entwickeln (1 Tag)
- Workshop: Erarbeitung von konkreten **Produkt-Strategien** für Ihre wichtigsten Produkte (2 Tage)
- **Fallstudie:** Einüben der Erstellung einer Produkt-Strategie / Business-Plans incl. Moderation des Planungsprozesses sowie Präsentation vor der GL (3 Tage) anhand eines vorgegebenen Unternehmens.

Überblick über die Soft-Skill-Trainings:

- **Erfolgreich managen als PM** – auch ohne Vorgesetztenmacht! (3 Tage)
- **Professionell Kommunizieren** in meiner Rolle als PM (2 Tage)
- **Professionell Moderieren und Präsentieren** in typischen PM-Situationen (2 Tage)

All rights reserved.

Produktmanagement-Grundlagen: Kompaktkurs

Exklusives Online- oder Präsenz-Seminar (2 x 2 Tage)

Zielgruppe:

Dieser exklusive Online-Kompaktkurs richtet sich an alle Produktmanager*innen, die diese **Funktion neu übernehmen** – aber auch an schon **erfahrene PMs**, die sich Zeit nehmen wollen, ihre Rolle und ihre Arbeit als PM zu reflektieren. Das Training eignet sich v.a. für PMs, die technische Produkte und Dienstleistungen im B2B und B2C-Umfeld verantworten.

Ihr Nutzen:

In diesem Training erlernen Sie in 2 x 2 Tagen **alle wichtigen Grundlagen zum Produktmanagement**. Sie gehen aus dem Training gestärkt hervor, indem Sie ein **klares Bild Ihrer Rolle** und Ihrer Aufgaben haben. Sie haben **wichtige Tools** nicht nur theoretisch kennengelernt, sondern anhand Ihrer eigenen Produkte und Märkte angewandt. Durch den **kleinen Kreis von maximal 6 Teilnehmer*innen** profitieren Sie zudem von dem intensiven **Erfahrungsaustausch** untereinander.

Inhalte

Folgende Inhalte werden im Kurs gemeinsam erarbeitet:

- Die Rolle und die Aufgaben eines Produktmanagers
- Zusammenarbeit an den Schnittstellen
- Erarbeitung von Markt- und Wettbewerbsanalysen, Zielgruppenprofilen, Value-Proposition-Canvas und Trend-Analysen
- Wichtige Kennzahlen für mein Produkt-Portfolio
- Ableitung von Produkt- und Portfolio-Strategien
- Der PM als Innovator: von der Idee bis zum Product-Launch
- Lebenszyklusmanagement
- Raus aus der Kümmerer-Rolle

Optional: Ergänzung durch eine 3-tägige Fallstudie

Ihre Investition:

2.450 € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer*in (ohne Fallstudie)

Nächste Termine:

15./16.06 & 29/30.06.2023

Firmenintern in Präsenz oder Online nach Absprache

Ihre Trainerin …

Ingrid M. Motyka, seit über 25 Jahren Beraterin und Trainerin für Produktmanagement für technische Produkte und Dienstleistungen.

… und das sagen meine Teilnehmer*innen zu dem Online-Kompaktkurs:

- „Das Seminar war inhaltlich und auch persönlich sehr bereichernd, das vergisst man sicherlich nicht so schnell. Die Trainerin ist **sehr individuell** auf die Branchen und das Unternehmensumfeld der Teilnehmer eingegangen Durch den Einsatz unterschiedlicher Medien hat sie die Inhalte sehr eindrücklich und klar kommuniziert. In den **interaktiven Übungen** konnten wir diese **Inhalte gleich umsetzen**.“

- „Mir fallen 4 Stichworte zu diesem Online-Training ein: umfangreiche Vermittlung von relevanter Theorie; interaktive Umsetzung und Transfer in die Praxis; **spannende Vermittlung** durch unterschiedliche Medien; sehr angenehme Atmosphäre, die den **wertvollen Austausch in der Gruppe** ermöglicht hat. Vielen Dank!“

Teilnehmerzahl:

Die Teilnehmerzahl ist auf 4-6 Personen beschränkt.

Ich freue mich auf Ihre Kontaktaufnahme.

Ingrid Motyka

All rights reserved.

Tel: +49 160 93823140 | Fax: +49 8141 349357 | mail@IngridMotyka.de
www.IngridMotyka.de

Persönlich erfolgreich als PM

Intensiv-Seminar für Produktmanager:innen (2 Tage)

Zielgruppe:
Dieses Seminar richtet sich an alle Produktmanager:innen, die **ihre Persönlichkeit und ihre Soft Skills** für die anspruchsvolle Rolle als PM **stärken** wollen.

Ihr Nutzen:
In diesem Training reflektieren Sie Ihre Persönlichkeit und die wichtigsten Erfolgsfaktoren für das Managen ohne Weisungsbefugnis. Sie lernen, schwierige Gespräche im Arbeitsalltag erfolgreich zu führen, Vereinbarungen zu treffen und auch „Nein“ zu sagen. Am Ende des Seminars haben Sie für sich **Ansatzpunkte herausgearbeitet, die Sie in Ihrer Persönlichkeit stärken.**

Inhalte:
Um erfolgreich zu sein, brauchen PMs eine **hohe persönliche Präsenz**, eine natürliche Autorität, gute Kommunikations- und Konfliktfähigkeiten sowie einen souveränen Umgang mit Macht und Machtspielen im Unternehmen. Inhalte des Seminars sind daher:

- **Grundprinzip** des **Führens ohne Weisungsmacht:** Was bedeutet das Führen ohne Weisungsmacht für meine Rolle als PM? Was macht meine Rolle so speziell?
- **Wirkfaktor Persönlichkeit:** Lebensskripte verstehen - was treibt mich an – was macht mich erfolgreich als PM? Worauf kann ich setzen?
- **Wirkfaktor Präsenz:** Was kann ich tun, um meine Präsenz zu erhöhen?
- **Wirkfaktor Kommunikation:** Worauf sollte ich als PM besonders achten in meiner Kommunikation?
- **Wirkfaktor Verständigung und Konfliktfähigkeit:** Wie kann ich die Sichtweisen der Beteiligten besser verstehen, um zu konstruktiven Lösung zu kommen und Konflikte zu entschärfen?
- **Wirkfaktor Macht:** Wie erkenne ich Machtspiele und wie kann ich damit umgehen?

Arbeitsweise:

- Impulsreferate
- Selbstreflektion zur Übertragung der Themen auf die eigene Persönlichkeit
- Übungen und Simulationen zur Verbesserung der sozialen und emotionalen Kompetenz als PM
- Gruppenarbeiten und Erfahrungsaustausch
- Transfertagebuch

Ihre Trainerin:
Ingrid M. Motyka, seit über 25 Jahren Beraterin, Trainerin und Coach für Produktmanagement für technische Produkte und Dienstleistungen.

… und das sagen meine Teilnehmer:innen zu meinen Trainings:
„Mir fallen 3 Stichworte zu diesem Training ein: spannende Vermittlung von relevanter Theorie; **interaktive Umsetzung** durch Übungen und Rollenspiele für den Transfer auf die eigenen Persönlichkeit, sehr angenehme Atmosphäre, die den **wertvollen Austausch in der Gruppe** ermöglicht hat. Vielen Dank!“

Teilnehmerzahl:
Für einen intensiven Erfahrungsaustausch ist die Teilnehmerzahl auf 6 Teilnehmer:innen begrenzt.

Dauer:
3 Tage

Ihre Investition:
1.850 EUR zzgl. MwSt. pro Teilnehmer:in

Termine:

- Firmenintern in Online oder Präsenz nach Absprache

All rights reserved.
Tel: +49 160 93823140 | Fax: +49 8141 349357 | mail@IngridMotyka.de
www.IngridMotyka.de

Individuelle Begleitung von Produktmanager*innen

Fachliches und persönliches Coaching on the job (Online)

Zielgruppe:

Dieses Begleitungsangebot richtet sich an alle Produktmanager*innen, die diese **Funktion neu übernehmen** – aber auch an schon **erfahrene PMs**, die sich Zeit nehmen wollen, ihre Rolle und ihre Arbeit als PM zu reflektieren und sich darin weiterzuentwickeln. Oder aber Sie möchten mit einer **ganz konkreten Fragestellung** – sei es fachlich oder persönlich – ein individuelles Coaching erhalten. Das Coaching richtet sich an PMs, die technische Produkte und Dienstleistungen im B2B und B2C-Umfeld verantworten.

Ihr Nutzen:

In diesem Coaching werde ich **individuell** auf Ihren spezifischen Weiterbildungsbedarf eingehen. In einem Vorgespräch klären wir die konkreten Ziele Ihres Coachings und nehmen uns dann insgesamt 12 Stunden Zeit, Ihre Themen ganz individuell zu erarbeiten. Nach dem Coaching haben Sie ein klares Bild Ihrer Rolle und Aufgaben und Sie fühlen sich in **Ihrer Rolle gestärkt**. Sie haben **wichtige Tools** nicht nur theoretisch kennengelernt, sondern anhand Ihrer eigenen Produkte und Märkte angewandt.

Ihr Coach:

Ingrid M. Motyka, seit über 25 Jahren Beraterin, Trainerin und Coach für Produktmanagement für technische Produkte und Dienstleistungen.

Dauer:

Terminvereinbarung und Zeiteinteilung nach Absprache.

Fachliche Begleitung

Bei **fachlichen Coachings** erarbeiten wir uns die Themen an Ihren **konkreten Märkten und Produkten**. D.h. ‚Sie ziehen sofort einen praktischen Nutzen aus dem Coaching, weil wir Themen bearbeiten, die Sie unmittelbar in Ihrem Job umsetzen können. Inhalte des Coachings könnten z.B. sein:

- Aufgaben eines Produktmanagers
- Erarbeitung von Markt- und Wettbewerbsanalysen, Zielgruppenprofilen, Value-Proposition-Canvas, Kano-Modell und Trend-Analysen
- SWOT-Analyse, Portfolio-Analyse, Ansoff-Matrix
- Ableitung von Produkt- und Portfolio-Strategien
- Der PM als Innovator: von der Idee bis zum Product-Launch
- Raus aus der „Kümmerer-Rolle“

Persönliche Begleitung

Bei **persönlichen Coachings** erarbeiten wir uns Situationen aus Ihrem PM-Alltag, in denen Sie sich weiterentwickeln wollen. Zwischen den Coachings erhalten Sie die Gelegenheit, die erarbeiteten Themen anzuwenden. Somit entsteht über die 4 Termine ein kontinuierlicher Veränderungsprozess. Inhalte des Coachings könnten z.B. sein:

- Präsentation und Kommunikation
- Konfliktfähigkeit
- Präsenz / Auftreten
- Managen ohne Weisungsbefugnis

… und das sagen meine Coachees:

- „Die Ergebnisse unserer Coachings dienen mir immer noch als Grundlage für viele Entscheidungen. Die Termine haben mich persönlich nach vorne gebracht und Stärke aufgebaut. Nochmals Danke!“
- „Nochmals möchte ich mich bei Ihnen für Ihr Coaching und die offenen und konstruktiven Feedbacks bedanken. Für mich bin ich dadurch einen wichtigen Schritt in meiner Rolle als PM weiter gekommen. Danke!“

Ich freu mich auf Ihre Anfrage.

All rights reserved.

Tel: +49 160 93823140 | Fax: +49 8141 349357 | mail@IngridMotyka.de
www.IngridMotyka.de

Grundlagenseminar „Professionell kommunizieren“

Zur Stärkung Ihrer individuellen Kommunikationsfähigkeiten im Beruf

Zielgruppe:
Dieses Seminar richtet sich an alle Mitarbeiter, die ihre Kommunikation am Arbeitsplatz – sei es mit Kollegen oder Kunden – bewusster gestalten und verbessern wollen.

Inhalte:
Sie erhalten in diesem Seminar **Bewusstsein** über die Einflussfaktoren für eine gelungene Kommunikation mit Kollegen und Kunden. Sie lernen, ihre eigene Art zu kommunizieren besser zu verstehen und erhalten ganz konkrete **Ansatzpunkte für die Weiterentwicklung Ihrer Kommunikationsfähigkeiten**.

Themen des Seminars sind:

Grundlagen der Kommunikation verstehen
- Kommunikation als Wechselwirkung verstehen
- Wirkungsvoller Einsatz der Körpersprache
- Erkenntnisse der Gehirnforschung nutzen
- Umgang mit Stress in herausfordernden Kommunikationssituationen
- Mit den Emotionen meines Gegenübers umgehen

Wichtige Gesprächstechniken einüben
- Was versteht man unter "Gewaltfreier" Kommunikation?
- Ich-Botschaften als wichtiges Kommunikationsinstrument einüben
- Wirkungsvoll Feedback geben
- Wertschätzend und aktiv zuhören
- Fragetechniken in Gesprächssituationen gezielt einsetzen
- Einwände von Kunden und Kollegen souverän beantworten

Grundlagen der Konflikt- und Problemlösung erlernen
- Grundlagen des Konfliktmanagement
- Den eigenen Konfliktstil verstehen
- Den eigenen Standpunkt vertreten
- Auf Augenhöhe kommunizieren
- Deeskalationsstrategien anwenden
- Gesprächsleitfaden für die Vorbereitung schwieriger Gespräche
- Die 6 Stufen der Gesprächsführung

Methoden im Seminar:
- Kurzimpulse
- Selbstreflektionen zum eigenen Kommunikationsverhalten
- Gruppenreflektionen
- Simulationen von beruflichen Gesprächssituationen
- Transferworkbook für die Umsetzung im Arbeitsalltag

Ihr Nutzen:
Sie haben ganz persönliche Ansatzpunkte für die Gestaltung von beruflichen Gesprächen und Meetings erhalten und **fühlen sich für herausfordernde Gesprächssituationen gestärkt**.

… und das sagen meine Teilnehmer:
- „Ein sehr interessantes, immer abwechslungsreiches und spannendes Seminar. Ich konnte viel ausprobieren und üben – und nehme neue Erfahrungen mit, die mir sicher weiterhelfen werden. Nochmals Danke!“
- „Gerade die vielen Übungen haben bei mir einiges Nachdenken angeregt und mir neue Impulse gegeben. Mit dem Arbeitsbuch werde ich versuchen, diese Erfahrungen in den Arbeitsalltag zu übertragen. Jetzt liegt es an mir!“

Ihre Trainerin:
Ingrid M. Motyka, seit über 25 Jahren in der Begleitung und Weiterentwicklung von Mitarbeitern tätig. Neben meinem betriebswirtschaftlichen Hintergrund bringe ich eine Vielzahl von Coaching-Ausbildungen mit. Mir liegt sehr viel daran, Menschen individuell weiterzuentwickeln und sie für ihre Aufgaben im Beruf zu stärken.

Dauer:
2 Tage

Ihre Investition:
1.250,00 Euro (Firmeninterne Lösungen nach Absprache)

All rights reserved.
Tel: +49 160 93823140 | Fax: +49 8141 349357 | mail@IngridMotyka.de
www.IngridMotyka.de

Grundlagenseminar „Erfolgreich Präsentationen halten“

So fühlen Sie sich für Ihre Präsentationen gestärkt

Zielgruppe:
Dieses Seminar richtet sich an alle Mitarbeiter, die derzeit schon Präsentationen – ob vor Kunden oder Kollegen - halten bzw. zukünftig halten sollen.

Inhalte:
Sie erhalten in diesem Seminar **Bewusstsein** über die Einflussfaktoren für eine gelungene Präsentation. Sie lernen wichtige Erfolgsfaktoren für eine überzeugende und aktivierende Präsentation kennen und anwenden. Sie reflektieren Ihre eigene Art zu präsentieren, erhalten dazu Feed-Back und werden so **gestärkt für Ihre nächsten Präsentationen.**

Themen des Seminars sind:

Grundlagen der Präsentation verstehen
- Die besondere Situation einer Präsentation verstehen
- Den Aufmerksamkeitsfokus der Zuhörer lenken
- Sicheres Auftreten in einer Präsentation – Körpersprache wirkungsvoll einsetzen
- Bewegung im Raum und Raumaufteilung

Eine Präsentation vorbereiten:
- Die 4-Ebenen einer Präsentation verstehen
- Ziel- und Zielgruppenanalyse
- Umgang mit verschiedenen Denktypen
- Inhaltlicher Aufbau einer Präsentation

Eine Präsentation halten:
- Der gelungene Start
- Umgang mit Lampenfieber
- Einsatz und Kombination von Medien
- Der überzeugende Abschluss

Übergang von der Präsentation zur Moderation
- Umgang mit kritischen Fragen und Einwänden
- Einbinden der Zuhörer
- Moderationstechniken

Methoden im Seminar:
- Kurzimpulse
- Selbstreflektionen zum eigenen Präsentationsstil
- Gruppenreflektionen
- Übungen
- Simulationen von beruflichen Präsentationen
- Transferworkbook für die Umsetzung im Arbeitsalltag

Ihr Nutzen:
Sie haben ganz persönlichen Ansatzpunkte für die Gestaltung Ihrer nächsten Präsentationen erhalten und fühlen sich für **herausfordernde Präsentations-situationen gestärkt.**

… und das sagen meine Teilnehmer:
- „Viele interessante Inputs, über die ich mir noch nie wirklich Gedanken gemacht habe. Da werde ich einiges umsetzen können.“
- „Interessant, nie langweilig – und mit sehr vielen Anregungen und Hilfestellungen – gerade der Umgang mit Fragen und Einwänden hat mir geholfen.“

Ihre Trainerin:
Ingrid M. Motyka, seit über 25 Jahren in der Begleitung und Weiterentwicklung von Mitarbeitern tätig. Neben meinem betriebswirtschaftlichen Hintergrund bringe ich eine Vielzahl von Coaching-Ausbildungen mit. Mir liegt sehr viel daran, Menschen individuell weiterzuentwickeln und sie für ihre Aufgaben im Beruf zu stärken.

Dauer:
2 Tage

Ihre Investition:
1.250,00 Euro (Firmeninterne Lösungen nach Absprache)

All rights reserved.

Tel: +49 160 93823140 | Fax: +49 8141 349357 | mail@IngridMotyka.de
www.IngridMotyka.de

Berater- und Trainerprofil Ingrid M. Motyka

www.IngridMotyka.de | mail@ingridmotyka.de | +49-160-93823140

Ingrid M. Motyka, seit über 25 Jahren Beraterin und Trainerin für Produktmanagement für technische Produkte und Dienstleistungen .

Mein Angebot:

Beratung, Training und Coaching zu allen Aspekten im B2B-Produktmanagement

- **Aufbau einer Produktmanagement-Organisation** in Ihrem Unternehmen zusammen mit dem Management-Team
- **Weiterentwicklung Ihrer bestehenden Produktmanagement-Organisation**
  - **Ausbildung von Produktmanager*innen** zu ihrer Rolle im Unternehmen, zu fachlichen Tools, zu ihrer Persönlichkeit und ihrer Wirkkraft im Unternehmen
  - **Coaching von Produktmanagerin*innen** on the job (Begleitung bei fachlichen Aufgaben, wie z.B. Erstellung eines Business-Plans, einer Marktanalyse, eines Lastenhefts, etc.)
  - **Workshop mit den Schnittstellen** des Produktmanagements zur Klärung der Verantwortlichkeiten und Zusammenarbeit
- **Strategie-Workshops** zur Erarbeitung von Produkt- und Portfoliostrategien
- **Seminare** zu professioneller Kommunikation, Präsentation und Moderation, B2B-Produktmanagement und Service-Produktmanagement (in Präsenz oder auch Online)

Branchenschwerpunkte im B-2-B-Sektor:

- Technologiebasierte Produkte und Dienstleistungen
- Maschinenbau
- Bauzulieferindustrie
- Medizintechnik

Mein fachlicher Hintergrund:

- Betriebswirtschaftsstudium an der Ludwig-Maximilians-Universität München, Abschluss: Dipl.-Kffr. (1985)
- Moderatorenausbildung Metaplan (1994)
- Trainerausbildung zur Suggestopädin (DGSL) (1997)
- Studium „Interkulturelle Kommunikation und Kooperation“ an der FH München (2003-2005)
- Ausbildung zum CiP Life & System Coach (2005-2010)
- Systemisches Gestalt-Coaching am IGW, Würzburg (2012)
- Weiterbildung „Neue Autorität in Führung“ (2018)
- Online-Trainer-Ausbildung ABB (2020/2021)

... und hier habe ich meine Erfahrungen erworben:

- Produktmanagerin bei Dornier Medizintechnik, Germering
- Unternehmensberaterin für Strategie und Marketing / Vertrieb bei Dr. Höfner und Partner, München
- Trainerin für das RKW Baden-Württemberg zum Thema Produktmanagement mit mehr als 3.500 Teilnehmern
- Coaching on-the-job von Produktmanagern und Leitern Produktmanagement
- Konzeption, Aufbau und Umgestaltung von Produktmanagement-Organisationen
- Konzeption und Einführung von strategischen Planungssystemen, wie z.B. Business-Plänen

... Auszug aus meiner Kunden- und Projektliste:

- Handtmann (Maschinenfabrik), Biberach an der Riß: Aufbau des Produktmanagements – Schnittstellen-Workshops – Schulung der Produktmanager
- Gebrüder Schmid (Automatisierungstechnik), Freudenstadt: Aufbau des Produktmanagements – Schulung der Produktmanager – Aufbau eines Planungssystems
- Omicron (Testgeräte für die Prüfung von Schutz- und Messeinrichtungen), Österreich: Schulung der Produktmanager – Erarbeitung von Business-Plänen für die Business Units.
- STIHL, Fellbach: Schulung der Produktmanager – Projektbegleitung Organisationsentwicklung im Produktmanagement.

... Aussage einer meiner Trainingsteilnehmer*innen:

„Mir fallen 4 Stichworte zu diesem Online-Training ein: umfangreiche Vermittlung von relevanter Theorie; interaktive Umsetzung und Transfer in die Praxis; spannende Vermittlung durch unterschiedliche Medien; sehr angenehme Atmosphäre, die den wertvollen Austausch in der Gruppe ermöglicht hat. Vielen Dank!“

All rights reserved.