IFBD
Institute for Business Development

2027

Verbeter uw product managementskills, krijg inzicht in de cruciale marketing concepten & instrumenten en verhoog zo drastisch het rendement van uw product!

De succesvolle Product Manager

- U leert wat van u als Product Manager verwacht wordt en hoe u dit kan inlossen.
- U leert een functioneel, marktgericht en realistisch product marketing plan opstellen.
- U leert alles over positionering, segmentering, rendabiliteit, product life cycle, adoptie-curves, New Product Development, ...



Onder de deskundige leiding van:

Jan Jacobs
Managing Director
JANUS CONSULTING

>>> **IFBD.BE** /
sales & marketing
management

Waarom dit programma?

KENT U UW OPDRACHT ALS PRODUCT MANAGER?

Uw finale opdracht als product manager is met uw product(-lijn) volume creëren, een duidelijk merkimago opbouwen om zo winst te genereren. U bent immers verantwoordelijk voor alle dimensies van uw product: van een succesvolle marktintroductie over het verkopen van uw product tot het verkrijgen van een steeds groter marktaandeel. Het nemen van de juiste beslissingen - gebaseerd op marktinformatie, inzicht in concurrenten, input van uw Productie, Onderzoek & Ontwikkeling, Finance en Sales - maakt dan ook het succes uit van uw product én uw job.
Gedurende deze cursus leert u de principes van product marketing binnen diverse marketing concepten. U krijgt niet alleen een grondige analyse van uw functie en jobinhoud, maar leert tevens de noodzakelijke skills en competenties voor een succesvol product management.

WAT WORDT VAN U VERWACHT EN KAN U DIE VERWACHTINGEN INLOSSEN?

Er wordt behoorlijk wat van u verwacht! Als succesvol product manager weet u wat de markt wilt. U overtuigt uw management van de nodige budgetten. U stimuleert uw verkooporganisatie. U bent de koppelfunctie tussen klant en R&D. U heeft kennis van marketing en marktonderzoek, publiciteit, promotie, verkoop en distributie.

Bovendien weet u hoe u uw budgetten opvolgt, beheerst en verdedigt indien nodig. En tot slot bent u een topverkoper.
Een product managen is uw eigen geïntegreerde business unit managen. Gedurende deze beide dagen leert u hoe …

WAT MAAKT DEZE CURSUS UNIEK?

Na afloop van deze cursus kunt u:

- uw job plaatsen binnen de integrale marketing bedrijfsstrategie;
- uw eigen product marketing plan opstellen;
- de juiste beslissingen nemen gebaseerd op zowel economische, commerciële als financiële basis;
- de planning van uw product marketing optimaliseren;
- de meest geschikte marketing- & communicatietools kiezen;
- uw product positioneren en uw markt segmenteren;
- uw nieuwe producten op de meest rendabele manier lanceren;
- de rendabiliteit van uw acties én de Product Life Cycle van uw product berekenen.

Kortom, op slechts twee dagen tijd leert u hoe u uw product marketing strategie optimaliseert in een markt met steeds kortere productlevenscycli en een steeds meer dreigende concurrentie. Investeren in deze cursus is investeren in de toekomst van uw product én van uw eigen carrière.

De docent



Jan Jacobs is Managing Director bij Janus Consulting, met een expertise en ervaring in Product Management, Business Planning, Business Unit Management, Innovation en New Business Development. Hij combineert de unieke kennis en professionele ervaring van zowel het commerciële - als het managementluik. Na een drietal jaar voor Fiat Auto Belgio als Area Sales Manager, werd hij in 1990 Business Manager bij Tenneco Automotive, in 1991 European Product Manager bij Monroe Europe – Tenneco Automotive. In 1995 stapte Jan over naar Whirlpool Europe, eerst ook als European Product Manager, maar reeds een jaar later werd hij Brand Director binnen Whirlpool Europe. Van 2000 tot 2002 was hij Innovation and New Business Development Director, o.m. verantwoordelijk voor het opstellen, (her-) evalueren en bijsturen van de business modellen. Sinds 2002 is hij als marketing, innovatie en strategisch adviseur actief. Hij is uitstekend geplaatst om deze training te verzorgen.

"Jan is een gedreven lesgever! Heel slim en marketeer in hart en nieren."

Verhoogde interactiviteit

De deelnemers krijgen uitgebreid de kans om hun eigen problematiek ter sprake te brengen. Om dit te realiseren, vragen wij op voorhand een beknopte beschrijving van de probleemstelling te formuleren. Op die manier kunnen wij de cursus volledig opstellen volgens uw eigen informatiebehoefte.

U kunt hiervoor steeds contact opnemen met **Dirk Spillebeen** op het nummer:

+32 50 38 30 30 (e-mail: **dirk@ifbd.be**).



Programma



MODULE 1: DE BIJDRAGE VAN MARKETING IN HET BUSINESS MODEL

- Waarde voorstellen.
- Waarde scheppen.
- Waarde vasthouden.

MODULE 2: DE ROL VAN MARKETING

- In het bedrijfsproces.
- In de organisatie.
- Van 7P's naar 7C's.
- Kwaliteitsdimensies in marketing.

MODULE 3: DE MARKETING ORGANISATIE

- Marketing als wetenschapsdiscipline.
- Geschiedenis en evolutie van marktgericht denken.
- Trends in organisatie.
- Evolutie van de marketingafdeling.

MODULE 4: DE ROL VAN DE PRODUCT MANAGER

- Definitie en reikwijdte.
- Verantwoordelijkheden en deliverables.
- Kennisdomeinen.
- Tien tips voor Product Managers.

MODULE 5: HET MANAGEN VAN PRODUCTEN EN DIENSTEN

- Wat is een product?
- Niveau's van het product.
- De productmix: productenclassificatie.
- Productspecificaties tegenover productvoordelen.
- De "product/benefit ladder"-methodologie.
- Product Life Cycle:
- PLC en adoptiecurve.
- De fases van de product lifecycle.
- Marketingstrategieën voor de verschillende fases.
- Product portfolio planning: de Boston Consulting Matrix.
- Het New Product Development proces:
- Principes van het product development proces.
- De stappen van het product development proces.
- Succesvolle ideëen genereren.
- Go-To-Market: interne en externe klanten.

MODULE 6: PRODUCT EN DE ANDERE MARKETING COMPONENTEN

- Plaats: het leveren van waarde tot bij de klant.
- Promotie: merkbekendheid en communicatie.
- People: het organiseren van de customer service en care.
- Process: continuïteit bij de klant verzekeren.
- Proof: overtuigen van een niet-tastbare beleving.
- Prijs: het verzilveren van het waardevoorstel.

MODULE 7: HOE VERNIEUW IK MIJN WAARDEVOORSTEL?

- Stap in een blauwe oceaan.
- Het strategische canvas en de waardecurve.
- De vier richtingen voor waardevernieuwing.

Timing cursusdagen

08.30	Ontvangst, registratie met koffie/thee.
09.00	Start van de trainingsdag (met voorstelling docent)
12.30	Lunch
17.00	Einde van de cursusdag.

Zowel in de voor- als namiddag wordt een korte (koffie-)pauze gehouden.

De succesvolle Product Manager

2027

> **Datum & locatie:** zie hiertoe onze website **www.ifbd.be**
> **Kostprijs: € 1.495** (excl. BTW)

>>> INSCHRIJVEN

E-mail:
info@ifbd.be



klik hier

Via onze website:
ifbd.be



klik hier

Via QR:

Telefoon:
00 32 50 38 30 30



Voor meer informatie omtrent uw inschrijving ...

>>> INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

De deelnameprijs aan dit 2-daagse programma bedraagt **1.495 Euro** excl. 21% BTW. Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken en een uitgebreide lunch tijdens de cursusdagen. U ontvangt bovendien een **documentatiemap** die u als naslagwerk kunt raadplegen.

Het IFBD geeft per extra deelnemende collega **5% extra korting** op het **totaalbedrag** met een maximale **korting van 20%** (= 5 deelnemers of meer).

Na ontvangst van uw inschrijving krijgt u een **deelnamebevestiging** en een factuur. Een tweetal weken voor de cursus ontvangt u een **herinnering met nog enige praktische informatie** en een **routebeschrijving**.

Annulatie.
We begrijpen dat andere prioriteiten kunnen optreden tussen uw inschrijving en de cursus. Indien wij minstens **2 weken voor de cursus** uw annulatie ontvangen zoeken we samen met u naar de beste oplossing. **Minder dan 2 weken voor de eerste cursusdag** bent u ons het integrale bedrag verschuldigd en wordt mogelijks een administratieve kost (€ 95) aangerekend. Wij zijn uiteraard steeds verheugd een collega te mogen verwelkomen in uw plaats.

HOTELOVERNACHTING OP DE LOCATIE VAN DE TRAINING

U kan op onze diverse trainingslocaties veelal een overnachting boeken om de cursus op een ontspannen manier te kunnen aanvatten en/of af te sluiten. Meer informatie hieromtrent vindt u op onze website of via volgende link: www.ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden

IFBD-DATABASE & GDPR

We houden u graag op de hoogte van de laatste evoluties binnen uw sector. Daarom hebben we uw gegevens opgenomen in onze database. Uw informatie is voor eigen gebruik, wordt beveiligd en nooit aan derden doorgegeven. Hiertoe nemen we alle nodige maatregelen. Te allen tijde heeft u - overeenkomstig de wet "verwerking persoonsgegevens" van 8/12/1992 en de "AVG-reglementering" van 24/5/2016 - recht op inzage, wijziging of verwijdering van uw gegevens. Meer informatie via onze webpagina www.ifbd.be/nl/GDPR of via e-mail: DPO@ifbd.be.

ALGEMENE VOORWAARDEN

Op onze website op de pagina **ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden** vindt u al onze modaliteiten terug.