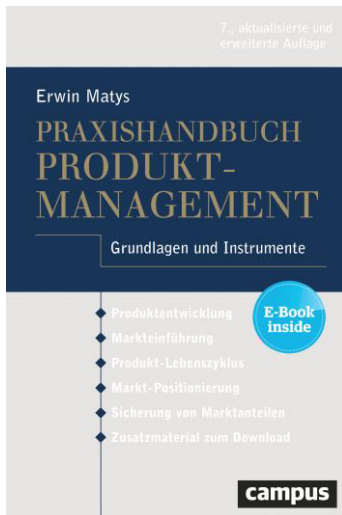


## Praxisausbildung Produktmanagement



### Das E-Training zum Buch

Das *Praxishandbuch Produktmanagement* wird mittlerweile von tausenden Produktmanagern in ihrer täglichen Arbeit genützt. Mit der *Praxisausbildung Produktmanagement* ist das so oft nachgefragte Training zum Buch verfügbar: Perfekt abgestimmte Übungen und persönliche Betreuung ergeben in Summe eine solide Praxisausbildung für Newcomer. Denn viele Einsteiger und Umsteiger ins Produktmanagement stehen vor dem Problem, dass sie über keine praktischen Erfahrungen verfügen. Gerade die sind aber oft Voraussetzung, um im Produktmanagement erfolgreich zu bestehen. Mit der

*Praxisausbildung Produktmanagement* haben Sie nun die Möglichkeit, sich den geforderten praktischen Hintergrund anzueignen. Das Training ist also speziell dafür geschaffen, Ihre ersten Monate im Produktmanagement erfolgreich zu gestalten.

### Zielgruppe

Die *Praxisausbildung Produktmanagement* wendet sich an Umsteiger, Quereinsteiger, Newcomer, Junior Product Manager und alle anderen, die erst seit kurzem im Produktmanagement tätig sind.

### Vorkenntnisse

Für die *Praxisausbildung Produktmanagement* sind keine Vorkenntnisse erforderlich. Sie müssen also noch nicht unbedingt über Erfahrungen im Produktmanagement verfügen, um das Training sinnvoll zu belegen.

### Form

Die Zusammenarbeit im Rahmen der Praxisausbildung findet per E-Mail statt. Diese Form bringt automatisch präzises Arbeiten und weiterverwendbare Ergebnisse mit sich. Geografische Distanzen spielen keine Rolle.

### Coach

Das Training wird persönlich vom Autor des *Praxishandbuch Produktmanagement* durchgeführt. Erwin Matys ist erfahrener Praktiker im Produktmanagement, langjähriger Kommunikationsberater und Verfasser mehrerer sehr erfolgreicher Marketingpublikationen.

## Ziele des Lehrgangs

Mit der *Praxisausbildung Produktmanagement* sammeln Sie praktische Erfahrungen im Produktmanagement. Das Durcharbeiten von 12 konkreten Übungen hilft Ihnen dabei, die Rolle eines Produktmanagers besser zu verstehen und zu erkennen, was von Ihnen erwartet wird. Sie finden heraus, mit welchen Herausforderungen Sie es in der Praxis zu tun haben und welche Methoden und Instrumente Sie einsetzen können. Für Ihren Werdegang zum Produktmanager erfüllt die *Praxisausbildung Produktmanagement* mehrere Funktionen:

Praxisvorbereitung – Sie finden heraus, was in der täglichen Arbeit tatsächlich zählt, was von Ihnen erwartet wird und wie Sie erfolgreich bestehen.

Persönlicher Spiegel – Sie lernen den Produktmanager in Ihnen kennen und erfahren, wo seine Stärken und Schwächen liegen.

Marketingausbildung – Sie erwerben die grundlegenden Marketingkenntnisse, die Sie in Ihrer Arbeit als Produktmanager brauchen.

Qualifikationsnachweis – Sie erhalten eine Bestätigung, mit der Sie belegen, dass Sie persönlich vom Autor des *Praxishandbuch Produktmanagement* ausgebildet wurden.

## Kursdauer

Das Training wird in individuellem Timing abgewickelt. Für jede der 12 Einheiten werden Sie etwa zwei bis drei Stunden brauchen. In welchem Tempo Sie die Übungen absolvieren, wird am Beginn vereinbart. Wenn Sie eine Übung pro Woche durchführen möchten, dauert das Training etwa ein Semester. In jedem Fall gilt: Das Tempo bestimmen Sie selbst.

## Arbeitsmittel

Die Grundlage des Trainings bildet das *Praxishandbuch Produktmanagement* in der letztgültigen Auflage. Sie erhalten das Buch Online bzw. im Fachhandel. Das *Praxishandbuch Produktmanagement* ist 2001-2018 im Campus Verlag erschienen und liegt mittlerweile in der siebten, stark erweiterten Auflage vor. Mehr Informationen finden Sie in der [detaillierten Buchbeschreibung](#).

Alle weiteren Arbeitsmittel, wie zum Beispiel zwölf vorbereitete Übungsanleitungen, werden Ihnen im Laufe der Ausbildung zur Verfügung gestellt.

## Organisatorisches

Um die *Praxisausbildung Produktmanagement* zu absolvieren, müssen auf Ihrer Seite nur einfache technische Grundvoraussetzungen erfüllt sein. Sie brauchen einen E-Mail Account, über den wir die Kommunikation zu Ihren Übungsbeispielen abwickeln und natürlich Zugang zu einem Computer, auf dem Sie die Übungsbeispiele bearbeiten können.

## Ablauf

Die *Praxisausbildung Produktmanagement* erfolgt in individueller Einzelbetreuung durch ein E-Training. Am Beginn der Ausbildung füllen Sie einen ausführlichen Fragebogen aus. Damit wird es möglich, Ihre persönlichen Randbedingungen zu berücksichtigen und Ihre Ziele für das Training festzulegen. Im Rahmen des Trainings führen Sie dann 12 praktische Übungseinheiten durch. Sie erhalten jede Aufgabe genau definiert und beschrieben, so dass Sie die Übung in Eigenregie bearbeiten können. Ihre Ergebnisse übersenden Sie per e-Mail. Sie erhalten dann qualifiziertes Feedback und fallweise weitere Anleitungen zu Ihren speziellen Fragestellungen. Die meisten Ihrer Übungsergebnisse werden Sie direkt in Ihrer Arbeitspraxis weiterverwenden.

## Transfersicherung

Im Vergleich zu konventionellen Seminaren zeichnet sich die *Praxisausbildung Produktmanagement* durch eine extrem hohe Transfersicherung aus. Das bedeutet: Es ist sichergestellt, dass Sie die meisten der erlernten Inhalte tatsächlich in Ihre Arbeitspraxis übernehmen. Erreicht wird das durch die spezielle Arbeitsweise:

Langzeitbetreuung – Statt nur einiger wenige Tage werden Sie über Wochen oder Monate betreut. Sie bleiben ständig am Ball.

Einzelbetreuung – Sie müssen nicht Rücksicht nehmen auf eventuell abweichende Anliegen anderer Seminarteilnehmer. Es geht nur um Sie.

Praxisrelevanz – Sie lernen an Ihrem eigenen Produkt und Ihre Übungsergebnisse verwenden Sie unmittelbar in Ihrer Arbeit weiter. Sie sparen Zeit.

## Marketingkonzept als Bonus

Die *Praxisausbildung Produktmanagement* beinhaltet einen echten Bonus: Sie haben am Ende der Ausbildung ein fertiges, professionelles Marketingkonzept vorliegen. Mit Ihrem Marketingkonzept haben Sie die weitere Vorgangsweise für die Vermarktung ihres Produkts bereits während der Ausbildung festgelegt.

Möglich wird das, da alle Übungsarbeiten der Praxisausbildung auf ein konkretes Übungsprodukt bezogen sind, das Sie bereits am Anfang der Ausbildung festlegen. Viele der Übungen der Praxisausbildung befassen sich mit wichtigen Aspekten des Produktmarketings und so erarbeiten Sie im Rahmen der Praxisausbildung Schritt für Schritt ein Marketingkonzept für Ihr Produkt. Am Ende der Praxisausbildung haben Sie alle wesentlichen Festlegungen für eine professionelle Vermarktung Ihres Produkts getroffen – von der Zielgruppe über die Marktpositionierung bis zum Marketing-Mix und Kommunikations-Mix.

Das bedeutet, dass Ihnen die *Praxisausbildung Produktmanagement* nicht nur eine fundierte Einführung in Produktmanagement bietet. Sie haben am Ende der Ausbildung auch noch ein fertiges Ergebnis, das die Grundlage Ihrer weiteren Arbeit im Produktmanagement bildet.

## Bewertungen von Absolventen

Feedback von P. Markom, Produktmanager bei T-Systems Austria:

*„Am Anfang hatte ich so meine Zweifel, ob diese Form der Zusammenarbeit für mich wirklich praktikabel ist. Vor allem die Frage, von welcher Qualität das Feedback zu den Übungen sein wird, hat mich beschäftigt. Heute kann ich sagen, dass die Antworten immer den Punkt getroffen haben. Der e-Mail Dialog war sehr ausführlich und von hoher Qualität. Man erlebt Erwin Matys als "Verbündeten", der einen bei der Arbeit mit dem eigenen Produkt begleitet. Jedem Interessenten kann ich Folgendes mit auf den Weg geben: Um die Übungen zu absolvieren, ist eine gewisse Selbstdisziplin und Eigenmotivation nötig. Mit passivem Konsumieren von Inhalten hat das Ganze nicht viel zu tun. Wer den richtigen Geist mitbringt, wird aus der Praxisausbildung denselben Gewinn ziehen wie ich - so gut wie alle Übungsergebnisse konnte ich unmittelbar in meiner Arbeit verwenden. Darüber hinaus wird man immer wieder angehalten, die Themen von Grund auf zu betrachten. Die systematische Vorgehensweise lässt die Ergebnisse der einzelnen Schritte konkret werden. Ich kann die Praxisausbildung jedem empfehlen, der sich ein grundlegendes Handwerkszeug für professionelles Produktmanagement erwerben möchte und das entsprechende Engagement mitbringt.“*

Feedback von S. Özer, Produktmanagerin bei Genzyme Virotech:

*„Ein firmeninterner Wechsel ins Produktmarketing hat für mich das Motiv gebildet, die Praxisausbildung bei Erwin Matys zu beginnen. Ich wollte mich optimal vorbereiten und mehr Sicherheit in Marketingthemen gewinnen. Beides habe ich voll erreicht. Die intensive Online-Zusammenarbeit hat mir in vielen Zusammenhängen die Augen geöffnet. Eine besondere Überraschung für mich waren die e-Mail Feedbacks. Gleich zu Beginn der Ausbildung saß ich vor meinem PC und dachte: Wow! Das hatte ich nicht erwartet. Ohne ausschweifend zu sein, waren die Feedbacks umfangreich, sehr gut aufbereitet und haben immer genau auf meine Ausarbeitungen Bezug genommen. Wenn mich jemand danach fragt, ob sich die Praxisausbildung lohnt, kann ich nur bedingungslos mit "Ja" antworten.“*

Feedback von Rainer Huber, Produktmanager bei Steinbichler Optotechnik:

*„Ich habe die Praxisausbildung in Anspruch genommen, als in unserem Unternehmen Produktmanagement als neue Organisationsform eingeführt wurde. Im Rückblick kann ich sagen, ich bin sehr zufrieden. Das Konzept der Online-Zusammenarbeit habe ich sehr positiv erlebt. Die Feedbacks auf meine Ausarbeitungen kamen immer erfreulich kurzfristig und haben meine Themen stets auf den Punkt gebracht. Die Zusammenarbeit hatte einen sehr hohen Praxisbezug und ich konnte alle meine Ausarbeitungen direkt in meiner Arbeit weiterverwenden. Die Feedbacks haben mir auch geholfen, intern als Produktmanager auf offene Ohren zu stoßen. Wichtig war auch, dass ich mit der Ausbildung einen sehr guten Überblick von Produktmanagement gewinnen konnte - nicht zuletzt dadurch, dass die Übungen immer einen Bezug zu dem begleitenden Buch hatten. Mittlerweile konnte ich die erlernten Methoden bereits alleine für weitere Produkte anwenden. Die Praxisausbildung war für mich ein voller Erfolg, auch persönlich habe ich mich sehr gut betreut gefühlt.“*

Feedback von Frank Runge, Produktmanager bei weinor:

"In unserem Unternehmen wurde durch eine Restrukturierung im Marketing ein Produktmanagement eingeführt. Auf meine neue Aufgabe als Produktmanager wollte ich mich fachlich gut vorbereiten. Bei meiner Recherche zu Fortbildungen bin ich neben diversen Tages-Seminaren auch auf die Praxisausbildung bei Erwin Matys gestoßen. Aus Neugier habe ich gleich Kontakt mit ihm aufgenommen. Er hat mir im ersten Telefonat all meine Fragen zu der Ausbildung beantwortet und außerdem meine neue Rolle und Aufgabe gleich auf den Punkt verstanden. Dies gab mir die Sicherheit, die Ausbildung gleich zu starten.

Erwin Matys hat mich dann bei meiner ersten realen Produkteinführung direkt am „lebenden Objekt“ begleitet und mich dabei Übung um Übung schrittweise zu meinem Ziel gebracht. Die Übungen habe ich per E-Mail bekommen und in Kombination mit dem Praxishandbuch Produktmanagement und meiner Berufspraxis durchgeführt. Zur Übungslösung ist meistens eine schriftliche Ausarbeitung der eigenen Erkenntnisse zur Aufgabe zu verfassen. Anschließend bekommt man ein schriftliches Feedback. Diese Übungsform hat sich für mich als einfach und effizient erwiesen. Das schriftliche Feedback von Herrn Matys war stets excellent und ließ sich in der Regel bestens in die Tat umsetzen.

Dadurch habe ich meine neue Aufgaben als Produktmanager in der notwendigen Tiefe und Ausführlichkeit verstanden und konnte sehr viele seiner Anregungen und Tipps direkt in unser Unternehmen, in das Produkt und in meine Arbeit einfließen lassen. Mein Produkt und meine neue Abteilung haben hervorragend von dieser Praxis profitiert.

Zusatznutzen der Ausbildung war, dass ich auch einiges über mich selbst und meine Eignung als Produktmanager erfahren habe. Dazu haben wir noch eine nützliche Zukunftsplanung – für mein Produkt aber auch für mich selbst – erstellt. Alles in allem war die Ausbildung für mich ein wertvolles Coaching, das gut balanciert war zwischen Praxisnähe, Zeitaufwand und Ergebnisorientiertheit. Ich kann jedem, der in das Thema Produktmanager schnell, aber nicht nur oberflächlich, einsteigen muss, die Praxisausbildung Produktmanagement nur wärmstens ans Herz legen. Herrn Matys habe ich als sympathischen Coach erlebt, der meine Themen stets punktgenau getroffen und wirklich hilfreiche und praxisnahe Hilfestellung gegeben hat."

Feedback von Magdalena Gress, Produktmanagerin beim Deutschen Roten Kreuz:

"In der Zeit vom September 2015 bis Januar 2016 habe ich bei Erwin Matys die Praxisausbildung Produktmanagement absolviert. Ziel war es, dass ich als Neueinsteigerin ohne praktische und theoretische Vorkenntnisse mich auf die Tätigkeit im Produktmanagement vorbereite, das in dem Unternehmen, in dem ich arbeite, neu eingeführt wurde.

Ich habe die Praxisausbildung von Herrn Matys aus den vielen Angeboten, die heutzutage im Internet zu finden sind, ausgewählt, weil sie sich für mich durch hohe Seriosität auszeichnet. Vor allem das ausführliche Beratungsgespräch vor der verbindlichen Anmeldung sowie die persönliche Betreuung während des Trainings und die Möglichkeit, am realen Produkt aus meinem Berufsalltag zu arbeiten, haben mich gleich überzeugt, so dass ich mich mit einem guten Gefühl angemeldet habe. Im Nachhinein kann ich sagen, dass es definitiv die richtige Entscheidung war.

Durch die Ausbildung habe ich mir nicht nur das grundlegende theoretische Wissen und die Arbeitstechniken im Produktmanagement angeeignet, sondern ein erstes Produktkonzept erarbeitet, was ich als Modellbeispiel für die Arbeit an weiteren Produkten nutzen werde. Das Praxishandbuch Produktmanagement, das ich als Arbeitsgrundlage zum Training erhalten habe, ist zudem ein tolles Nachschlagewerk, in dem Theorie mit treffenden Beispielen beleuchtet wird.

Die Zusammenarbeit empfand ich als sehr angenehm, der Austausch per E-Mail funktionierte sehr gut. Nach Abgabe der ausgearbeiteten Übungen habe ich zeitnah ein qualifiziertes Feedback erhalten, das sich genau auf meine Ausarbeitung bezog und darüber hinaus weiterführende Informationen sowie weitere hilfreiche Tipps für den Arbeitsalltag eines Produktmanagers enthielt. Bei komplexen Rückfragen bzw. Sachverhalten habe ich die Möglichkeit genutzt, diese schnell und unkompliziert in einem Telefonat zu klären.

Durch das E-Training fühle ich mich auf meine Tätigkeit im Produktmanagement sehr gut vorbereitet und kann es jedem, der überlegt sich anzumelden, wärmstens empfehlen."

Feedback von Fabian Sommer, Produktmanager bei VULKAN Hackforth:

"Als Berufsneueinsteiger war es für mich von Bedeutung, Theorie und Praxis des Produktmanagements schnell und effizient zu erlernen. Es wurde intern die Entscheidung getroffen, dass dies mit Hilfe einer anerkannten externen Ausbildung geschehen sollte. Von den in Frage kommenden Ausbildungen konnte sich das von Herrn Matys angebotene Programm schnell durchsetzen. Die Praxisnähe und das vollständige Marketingkonzept für ein reelles Produkt sowie die individuelle Betreuung waren einige der ausschlaggebenden Argumente. Während der Arbeit mit Herrn Matys konnte sich diese Einschätzung bestätigen. Mein zu Beginn noch nicht umfassendes Produktwissen konnte ich während der Ausbildung zielgerichtet vertiefen. Fehlten bei verschiedenen Aufgaben noch meine Produkt- oder Marktkenntnisse, so wird es mir dennoch möglich sein, mit den erlernten Werkzeugen und Schemata die Aufgaben in Zukunft mit einem tieferen Verständnis noch einmal zu reflektieren. Die ausführlichen Feedbacks von Herrn Matys, die neben der Bewertung immer noch hilfreiche Hinweise und Tipps enthalten, erlauben dies. Aus diesem Grund ist die Praxisausbildung auch für Berufsneueinsteiger, die bisher nicht die Möglichkeit hatten ein tiefes Marktwissen aufzubauen, möglich und sinnvoll.

Die gelösten Aufgaben bilden nun zusammen mit den Feedbacks ein Nachschlagewerk, anhand dessen ich auch für zukünftige Produkte ein Marketingkonzept ableiten kann. Die Praxisausbildung von Herrn Matys bildet damit eine strukturierte Grundlage für meine zukünftige Arbeit als Produktmanager."

Feedback von Stefan Lichtenberger, Produktmanager bei INNOTECH:

„Mit relativ wenig Erfahrung im Produktmanagement bekam ich in unserem Unternehmen die Chance als Produktmanager tätig zu sein. Nach kurzer Zeit war klar, dass eine Ausbildung für mich in diesem Bereich notwendig ist, um mir ein Basiswissen der neuen Tätigkeit anzueignen. Das praxisnah beschriebene Training am „lebenden Produkt“, in Verbindung eines sehr kompetenten Erstgesprächs mit Herrn Matys und den guten Rezensionen der Absolventen, machte mir die

*Entscheidung leicht diese Ausbildung zu beginnen. Meine Erwartungen wurden nicht ansatzweise enttäuscht. Schon nach den ersten beiden erarbeiteten Übungen mit den dazu erhaltenen Feedbacks, die sehr umfangreich von Herrn Matys ausgearbeitet wurden und eine Reihe nützlicher Hinweise enthielten, war klar, dass ich die richtige Entscheidung getroffen habe. Als großer Pluspunkt stellte sich für mich die individuelle Zeiteinteilung und die Kommunikation via E-Mail heraus, welche sich bei einem gewissen Maß an Selbstdisziplin als sehr effizient erwiesen hat. Zusammengefasst kann ich die Praxisausbildung Produktmanagement uneingeschränkt weiterempfehlen.“*

Die hier angeführten Bewertungen stellen einen Querschnitt der persönlichen Erfahrungen von Produktmanager/-innen dar, die in den letzten Jahren die *Praxisausbildung Produktmanagement* absolviert haben. Für Detailfragen oder direkten Kontakt zu Absolventen wenden Sie sich bitte an [erwin@matys.at](mailto:erwin@matys.at)

## Kursbestätigung

Sie erwerben Ihre Qualifikation direkt bei einem der führenden Autoren praxisorientierter Marketingliteratur. Ihre Bestätigung beweist, dass Sie persönlich bei Erwin Matys praktische Erfahrungen gesammelt haben und kann Ihr berufliches Weiterkommen beschleunigen. Das Zertifikat ist in der Kursgebühr enthalten.

## Kosten

Die Kursgebühr für die Praxisausbildung, inklusive aller Feedbacks zu den Übungsaufgaben sowie Ihrer Kursbestätigung, beträgt 4.300,- Euro zzgl. der gesetzlich vorgeschriebenen Umsatzsteuer. Zusätzlich benötigen Sie das *Praxishandbuch Produktmanagement* in der letztgültigen Auflage, das Sie – sofern Sie es nicht bereits besitzen – im Buchhandel um ca. 90,- Euro erhalten.

## Weitere Informationen

Wenn Sie sich näher für die *Praxisausbildung Produktmanagement* interessieren, bitte wenden Sie sich einfach an [erwin@matys.at](mailto:erwin@matys.at) – Sie erhalten ausführliche Antworten auf alle Ihre Detailfragen. Gerne ist auch ein unverbindliches telefonisches Beratungsgespräch möglich, bei dem wir besprechen, wie gut die Praxisausbildung für Ihre spezielle berufliche Situation geeignet ist.

## Anmeldung

Wenn Sie sich entscheiden, die Praxisausbildung in Anspruch zu nehmen, senden Sie Ihre Anmeldung einfach per E-Mail an [erwin@matys.at](mailto:erwin@matys.at). Sie erhalten dann eine Vorschreibung über die Kursgebühr. Ihre Anmeldung wird erst mit Überweisung der Kursgebühr verbindlich. Die *Praxisausbildung Produktmanagement* ist sehr stark nachgefragt - bitte melden Sie sich zeitgerecht an, um einen für Sie passenden Starttermin zu erhalten.

## Impressum

Der Autor dieses Beitrags ist seit über dreißig Jahren im Marketing tätig, seit 1993 als selbstständiger Berater. Erwin Matys begleitet Inhaber, Geschäftsführer und Produktmanager dabei, ihre Marketing- und Kommunikationsziele zu verwirklichen. Besonders geschätzt werden seine Leistungen von Auftraggebern, die hochwertige Produkte vertreiben. Erwin Matys lebt und arbeitet in Wien und ist Autor der Marketingtitel *Praxishandbuch Produktmanagement*, *Dienstleistungsmarketing* und *Erklärungsbedürftige Produkte bewerben und verkaufen*.



dipl.ing. erwin matys  
marketing & communications  
austria, 1200 wien, wasnergasse 21 top 5  
mitglied der wirtschaftskammer wien  
tel: +43-1-374 86 50  
e-mail: [erwin@matys.at](mailto:erwin@matys.at)  
xing: [www.xing.com/profile/Erwin\\_Matys](http://www.xing.com/profile/Erwin_Matys)  
web: [www.matys.at](http://www.matys.at)










# Weitere Downloads für Marketing & Kommunikation

Der Autor dieses Beitrags ist Marketingexperte und leistet in diesem Bereich seit Jahrzehnten grundlegende konzeptionelle Arbeit. Sein Praxishandbuch Produktmanagement (Campus Verlag) ist mittlerweile in der 7. Auflage und wird als das Standardwerk der Produktvermarktung gehandelt. Das wegweisende E-Book »Erklärungsbedürftige Produkte bewerben und verkaufen« ist unter [www.matys.at](http://www.matys.at) sogar kostenlos zum Download verfügbar. Auf den Websites von Erwin Matys finden sich auch viele weitere PDFs, die sich mit Vermarktung, Bewerbung, Vertrieb und Produktmanagement von hochwertigen Produkten und Dienstleistungen beschäftigen.

## Marketingtools zum Download:

-  Professionelle Produktunterlagen – Der Weg zur Produktbeschreibung
-  Internationale Produktunterlagen – Im Ausland professionell auftreten
-  Wie hochwertig wirken Ihre Produkte? – Checkliste für B2B Anbieter
-  Neukundengewinnung über die Website – Für spezialisierte B2B Anbieter
-  Was ist B2B Content Marketing? – Einstieg in kostengünstiges Internet-Marketing
-  Test: Chancen Ihrer Dienstleistung – Welche Chancen hat Ihre Dienstleistung?
-  Dienstleistungen bewerben und verkaufen – Der richtige Mix für Dienstleistungen
-  Was sind erklärungsbedürftige Produkte? – Definition und Kennzeichen
-  Umfrageergebnisse: Beratungsintensive Produkte – So wird vorgegangen
-  Erklärungsbedürftige Produkte – Wer verkauft sie am besten?
-  Der Produkt-Check – Visualisierungstool für Ihren aktuellen Marketing-Mix
-  Schnittstelle Werbung-Vertrieb – Unkonventionelle Absatzsteigerung
-  Zitate für Produktmanager – Sammlung nützlicher Zitate

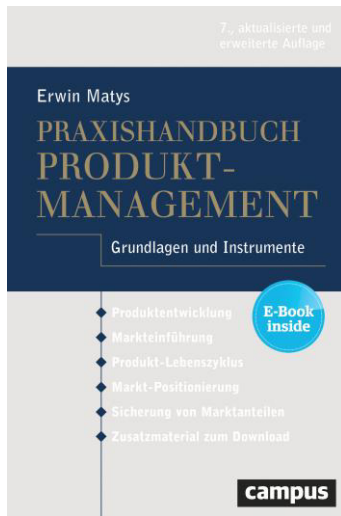
## Karrierehilfen zum Download:

-  Praxisausbildung Produktmanagement – Das E-Training zum Buch
-  Eignungstest Marketing – Sind Sie ein Performer?
-  Wie werde ich Produktmanager? – Der Weg ins Produktmanagement
-  Neu als Produktmanager – 10 Tipps für den Start als Produktmanager
-  Karriere im Produktmanagement – Erste Orientierung im Produktmanagement
-  Entlohnung Produktmanager – Was verdienen Produktmanager?
-  Stressmanagement für Produktmanager – Stresstipps für den Alltag im Marketing

## Marketingliteratur zum Download:

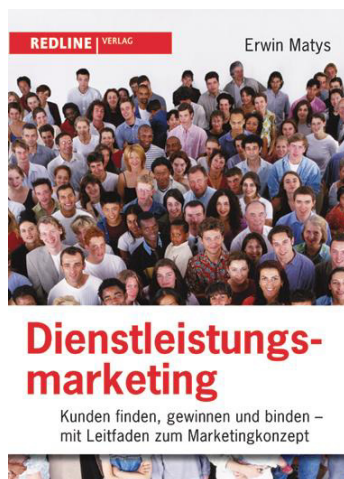
-  Praxishandbuch Produktmanagement – Ausführliche Buchvorstellung
-  Buchvorstellung Dienstleistungsmarketing – Ausführliche Buchvorstellung
-  Erklärungsbedürftige Produkte bewerben und verkaufen – Kostenloses E-Book

# Publikationen von Erwin Matys



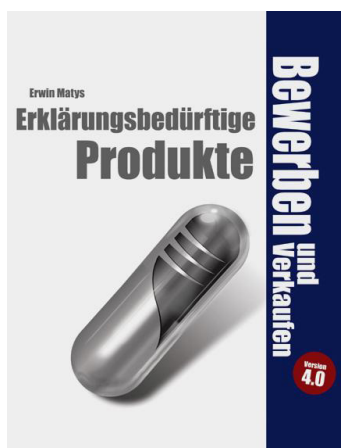
## Praxishandbuch Produktmanagement

Erschienen 2001-2018 im Campus Verlag. Das Buch bedient sowohl das Informationsbedürfnis von Berufseinsteigern als auch von Profis. Es gibt einen vollständigen Leitfaden für die praktische Arbeit im Produktmanagement. Unzählige Checklisten, Übungen, Tests und Fallbeispiele ergänzen die geradlinige Struktur. Die Publikation erfreut sich unter Produktmanagern größter Beliebtheit und wird selbst von der Financial Times als Standardwerk gehandelt. Mehr Infos zum Buch auf [www.praxishandbuch-produktmanagement.de](http://www.praxishandbuch-produktmanagement.de), dort ist auch die Bestellung Online möglich. Mit der nunmehr 7. Auflage wird das E-Book kostenfrei mitgeliefert.



## Dienstleistungsmarketing

Das Buch behandelt die zentralen Aufgaben jedes Anbieters von Dienstleistungsprodukten: Kunden finden, gewinnen und binden. Im Rahmen von leicht nachvollziehbaren Marketinggesetzen sind die Erfahrungen erfolgreicher Anbieter zusammengestellt. Der enthaltene Leitfaden ermöglicht es selbst Einsteigern, rasch zu einem fundierten Marketingkonzept für ihre Dienstleistungsprodukte zu kommen. Der Titel ist 2004-2011 im Redline Verlag erschienen. Eine detaillierte Beschreibung der 3. Auflage ist als PDF verfügbar, hier ist die Bestellung online möglich.



## Erklärungsbedürftige Produkte bewerben und verkaufen

Ein kostenloses E-Book mit 70 Seiten, auf [www.matys.at](http://www.matys.at) als PDF zum Download. Die Publikation bietet ein bewährtes Vorgehensmodell, wie für Produkte und Dienstleistungen mit hohem Erklärungsbedarf eine erfolgreiche Kommunikation aufgebaut wird. Sie erfahren hier, welche Ansätze Sie wählen können, welche Reihenfolge der Kommunikationsmittel und -wege sinnvoll ist und wie Sie potenzielle Kunden sanft aber bestimmt an einen Kauf heranzuführen.