

TECOS organizira strokovni seminar

Učinkovito produktno vodenje za doseg rasti in konkurenčnosti programa

- ✓ Pomen in vpliv produktnega vodenja na konkurenčnost in dobičkonosno rast.
- ✓ Procesi v razvojnem ciklu in pravilno vrednotenje produktnih strategij.
- ✓ Produktno vodenje kot generator vrednosti izdelka.
- ✓ Učinkovita integracija produktnega vodenja v proces razvoja novih izdelkov.
- ✓ Kako vključiti <Front-End> pristop v procese razvoja novih izdelkov.
- ✓ Model uspešne komercializacije izdelkov.



Četrtek, 14.4.2016



9:00 - 15:00



[Celje, sedež TECOS](#)
Kidričeva ulica 25, 3000 Celje



Predavatelj:
Dr. Peter Meža



Rok za prijave:
11. april 2016, do 12ih



Online prijava na seminar:
tecoss.si/seminarji

Bistveni vzroki za doseganje konkurenčnosti današnjih podjetij so **znanje in hitrost** v procesih načrtovanja produktnih strategij in njihovo udejanjanje s projekti razvoja novih izdelkov. Za uresničitev povečevanja donosnosti naložb v programe je bistvenega pomena **obvladovanje celotnega cikla novega izdelka**. Od vhodnih poslovnih strategij podjetja, preko managementa portfelja ter do pravilnih odločitev glede lansiranja novih projektov in **uspešne komercializacije**. Produktno vodenje združuje omenjene pristope in kompetence za **zagotavljanje konkurenčne prednosti** na trgu in uspešnosti (donosnosti) novih projektov, ker zagotavlja vzrode, ki prinašajo **najvišjo finančno atraktivnost** ob minimalnih tržno-tehnoloških tveganjih pri projektih razvoja novih izdelkov.

Z jasno **sistematiziranim procesom**, ki podjetju **izboljšuje strateško zavest** (načrtovanje produktnih strategij) in omogoča vitke in učinkovite procese (skozi celoten cikel izdelkov); lahko produktno vodenje učinkovito obvladuje prioritete in hkrati z optimalno porabo virov dosega **konkurenčnost in donosnost programov**.

Seminar »Učinkovito produktno vodenje za doseg rasti in konkurenčnosti programa« **združuje najnovejša spoznanja in prakse obvladovanja najpomembnejših izzivov proaktivnega produktnega vodenja**.





Seminar je namenjen:

- zaposlenim v razvojnih službah in trženju,
- produktnim vodjem,
- vodjem tržnih področij,
- vodjem razvoja,
- projektnim vodjem,
- vodjem strokovnih služb, ki želite pridobiti z. dograditi svoja znanja,
- vsem, ki so udeleženi v vrednostni verigi izdelka oz. želijo izpolniti znanja.

PREDAVATELJ



Dr. Peter Meža je po osnovni izobrazbi gospodarski inženir strojništva.

Kot produktni vodja deluje že 2 desetletji v industriji (Gorenje d.d., Danfoss) in razpolaga z bogatimi praktičnimi izkušnjami na področju trženja, razvoja, produktnega marketinga in življenjskih ciklov izdelkov ter s poglobljenimi teoretičnimi in praktičnimi znanji, ki jih v obliki seminarjev/posvetov, ter strokovnih člankov in konferenc, predstavlja strokovni javnosti.

Njegovo karierno pot je oblikovala industrija, kjer se zahteva neprestano preverjanje znanja in rast podjetja v konkurenčnem okolju.

URNIK

8:30 – 9:00	Registracija udeležencev
9:00 – 10:30	Predstavitve predavatelja ter začetek seminarja
10:30 – 11:00	Odmor za kavo
11:00 – 12:30	Nadaljevanje seminarja
12:30 – 13:00	Odmor za kavo in prigrizek
13:00 – 14:30	Nadaljevanje seminarja
14:30 -15:00	Vprašanja in zaključek seminarja

Kotizacija in gradivo

172,50 €

Cena vključuje predavanje, strokovno gradivo ter prigrizke in osvežilne napitke med odmori. Gradivo boste na seminarju prejeli v pisni obliki, v nadaljevanju pa tudi v elektronski obliki.

Prijavi predložite kopijo registracije davčne številke!

Cena ne vsebuje DDV.

Popusti

15 % za člane A

7 % za člane B

DODATNE INFORMACIJE



Špela Bordon

tel (03) 490 09 20, fax (03) 426 46 11

spela.bordon@tecos.si