

Wegens succes herhaald!
Intensieve 2-daagse cursus

4 en 5 juni 2008

Hilton Rotterdam

Inclusief
deelnamecertificaat
& ontspannende
stoelmassage!

Succesvol ontwikkelen en introduceren van producten & diensten

Top of Flop?

70% tot 80% van innovaties mislukt!

Leer in 2 dagen de formules voor succesvolle innovatie en marktintroductie

Aandachtsgebieden:

- Proces van innovatie en product- & dienstontwikkeling
- Innovatiekracht van uw onderneming
- Cruciale succes- en faalfactoren bij introductieprocessen
- Marktintroductie optimaal vormgeven
- Handhaven van producten en diensten in de markt

Uw topdocenten:



Drs. Philip J. Idenburg MBA
Partner, BeBright



Ir. Bert Bruns
Partner, BeBright

THE CONFERENCE COMPANY
EUROFORUM
i.s.m.



www.euroforum.nl/productontwikkeling.htm

EUROFORUM, AN INFORMA BUSINESS

Eindhoven - Boston - Budapest - Copenhagen - Dubai - Düsseldorf - Helsinki - London - Madrid - Memphis -
Moscow - New York - Oslo - Paris - Sao Paulo - Singapore - Stockholm - Sydney - Vienna - Warsaw - Zürich

Programma

4 JUNI 2008

- *Wilt u een nieuw product of dienst introduceren of uw bestaande portfolio beter positioneren bij uw klanten?*
- *Hoe komt u tot initiatieven om de markt waarin u zich bevindt te prikkelen?*
- *Bent u niet tevreden met de huidige groei van uw organisatie?*
- *Bent u op zoek naar nieuwe klantengroepen?*

Product- & dienstontwikkeling: een continue bedrijfsactiviteit

Geen enkel product of dienst heeft het eeuwige leven. Uw huidige succesproducten zullen ergens in de toekomst terrein verliezen. **Voor de continuïteit van uw onderneming is het dus belangrijk tijdig nieuwe producten en diensten in de markt te lanceren** die toegevoegde waarde bieden voor uw huidige én nieuwe afnemers.

Uw introductie: top of flop?

Jaarlijks komen er duizenden nieuwe producten en diensten op de markt. **Slechts 30% van nieuwe marktintroductions overleeft het eerste jaar.** En 70% tot 80% flopt uiteindelijk alsnog. Dit brengt niet alleen aanzienlijke kosten met zich mee, maar ook risico's voor het merk en de reputatie van uw bedrijf.

Dé formule voor succesvolle introducties

Tijdens deze 2-daagse cursus krijgt u inzicht in alle aspecten van innovatie en product- & dienstontwikkeling. **U gaat aan de slag met een gestructureerd productontwikkelings- en introductieproces.** U leert het juiste moment voor innovatie te bepalen en de processen die nodig zijn voor een succesvolle marktintroduktion. **Na afloop is uw faalkans aanzienlijk gereduceerd.**

Volg deze cursus en maak van uw productontwikkeling en lancering een groot succes!



Certificaat

Na afloop van deze opleiding ontvangt u een certificaat van de Euroforum Academy!
Een waardevolle aanvulling op uw kwalificaties!

Ontspannende stoelmassage beide dagen tijdens de lunchbreak!

Bij deelname aan deze cursus krijgt u tijdens de lunches een heerlijke ontspannende stoelmassage van een professionele masseur.

09.00 Ontvangst met koffie, thee en uitreiking van syllabus

09.30 **Opening**

- Kennismaking
- Doel en gewenst resultaat van de cursus
- Inleiding op het onderwerp

10.00 **Het innovatie landschap en de kern van productinnovatie**

- Producten versus diensten
- Typen van innovatie
- Innovatie- en productontwikkelingsprocessen
- Innovatiestrategie
- Innovatie Fasen Model
- Succesvol innoveren
- De zeven wetten van innovatie
- Innovatie blokkades

11.15 Koffie- en theepauze

11.30 **Productinnovatie en productlancering**

- Productlevenscyclus (Life Cycle Management)
- Strategische planning en opties (gaten in het portfolio)
- Ouderdomstructuur analyse en levenscyclusportfolio
- Strategische randvoorwaarden
- Technologie als drijfveer voor innovatie

12.30 Lunch

13.30 **Boosting your efforts**

De klant als inspiratiebron en koper

- Open innovatie (theorie en praktijk)
- Oriëntatie op de buitenwereld en aspiraties van klanten
- Lead users en hun rol
- Integraal relatiemanagement
- Testen van een productconcept en analyse van onderscheidende elementen
- Conjoint analyse
- Klanttypen en –selectie voor productontwikkeling en –invoering
- Relevante marketingstrategieën voor productlancering
- Gereedschappen voor het ontwikkelen van marktintroduktionstrategieën
- Onderliggende oorzaken van succesvolle en falende productlanceringen
- Succesfactoren bij productontwikkeling
- Praktijkvoorbeelden

15.00 Koffie- en theepauze

15.15 **Een andere interpretatie van klantgerichtheid**

- Testen van een productconcept en analyse van onderscheidende elementen
- Conjoint analyse
- Klanttypen en –selectie voor productontwikkeling en –invoering
- Relevante marketingstrategieën voor productlancering
- Gereedschappen voor het ontwikkelen van marktintroduktionstrategieën
- Onderliggende oorzaken van succesvolle en falende productlanceringen

16.00 **Groepsopdracht: marketing & commercie**

- Analyse van de koopprocessen bij een productlancering
- Vaststellen van verkoopdoelstellingen
- Samenstellen van de marketingmix
- Presentatie van resultaten en discussie

17.00 Samenvatting en afsluiting van de dag

Programma

5 JUNI 2008

09.00 Ontvangst met koffie en thee

09.30 **Designing the future**
Het proces van producten bouwen

- Productontwikkelingsproces in de praktijk
- Ideeën generatie en -evaluatie
- Besluitvormingsproces
- Platformproducten
- Organisatorische inbedding en samenwerking met R&D en Verkoop
- De inhoud van een lanceringspakket
- Praktijkvoorbeelden

10.30 Koffie- en theepauze

10.45 **Succesvol voorbeeld van innovatie: consument goederen**

- Markt- en afzetcijfers
- Dekkingsbijdrage en break even
- Kengetallen voor productontwikkeling
- De rol van testen
- Top down en bottom up planning
- Opbouw van een kwantitatief business plan
- Meting van stuurvariabelen
- Kengetallensimulatie en scenariotechniek
- Praktijkvoorbeelden

12.00 **Groepsopdracht: Business Plan**

- Opbouw van een inhoudsopgave voor een business plan
- Berekening van belangrijke kengetallen
- Presentatie van resultaten en discussie

13.00 Lunch

14.15 **Vruchten plukken**
Diensten als toegevoegde waarde

- Inzet van de marketingmix in het kader van de productlancering
- Belangrijke stappen in het koopproces van de klant
- Identificatie van activiteiten bij koopbeslissingen
- Kerngetallen bij koopprocesmanagement
- Vaststellen van een specifieke marketingmix (o.a. prijsbepaling)
- Koopprocesmanagement bij complexe producten
- Marketingplan & promotiestrategie

15.15 Koffie- en theepauze

15.30 **Succesvol voorbeeld uit de diensten sector**

- Trends & scenarioplanning
- Dienstontwikkeling
- Meer rendement uit innovatie
- Praktische lessen voor morgen
- Afsluitende vragen & discussie

17.00 Afsluiting van de cursus en uitreiking deelnamecertificaten

Quotes van vorige deelnemers:

Wat vindt u van de praktische bruikbaarheid van deze cursus?

- *"Zeker van toegevoegde waarde, ook voor toekomstige verdieping"*
- *"Vragen die ik op voorhand had zijn grotendeels beantwoord. Ik heb goede ideeën om operatie te enthousiasmeren."*

Wat is u tijdens deze dagen bijzonder goed bevallen?

- *"Docenten waren zeer enthousiast, flexibel en bereid om extra tijd en energie te besteden"*
- *"Inspiratie en netwerken met de andere deelnemers beviel uitstekend."*

Voor wie is deze cursus bedoeld?

Deze cursus is sectoroverstijgend en richt zich op leiders en medewerkers uit de volgende werkvelden:

- Productmanagement
- New Business Development
- Brandmanagement
- Productontwikkeling
- Innovatiemanagement
- Marketing
- Verkoop
- Key Account Management

En iedereen die in de toekomst producten en diensten succesvol wil ontwikkelen en introduceren!

Uw topdocenten:



Drs. Philip J. Idenburg MBA

Philip is partner bij BeBright en adviseert op het gebied van (marketing) strategie en innovatievraagstukken. Tot 2003 was hij corporate strateeg en adviseur van de Raad van Bestuur van de Rabobank Groep, daarna bij Robeco plv.

directeur productmanagement effecten. Philip is tevens auteur van het in 2005 verschenen boek 'Oog voor de Toekomst': over marketing en consumenten in een veranderende samenleving' genomineerd voor de titel beste marketingboek.



Ir. Bert Bruns

Bert is partner bij BeBright en ondersteunt organisaties op het gebied van innovatie- & ICT-strategie en complexe implementatievraagstukken. Ideeën en creativiteit zijn voor hem belangrijk maar zonder adequate

executie en beweging in de organisatie weinig waard. Bert heeft veel expertise op het vlak van bedrijfsstrategie en veranderingsmanagement. Hij heeft zijn sporen verdiend op het gebied van innovatie: als zelfstandig ondernemer en voormalig organisatieadviseur KPMG, Nolan, Norton & Co., Gartner).



In 2006 is BeBright gelanceerd, geen doorsnee adviesbureau maar een innovatiefabriek, advies- en creatiebureau ineen. BeBright

ondersteunt haar opdrachtgevers met het professionaliseren en versnellen van hun innovatieproces en het versterken van hun interne creativiteit, zowel bij het ontwikkelen als bij het implementeren van nieuwe diensten en producten. BeBright werkt met o.a. KLM, Bloemenveiling Aalsmeer, Nuon, Randstad en PGM.

- Ja, ik schrijf me in/wij schrijven ons in voor de 2-daagse cursus

Succesvol ontwikkelen en introduceren van producten & diensten

4 en 5 juni 2008, Hilton Rotterdam (ef-60393)

- Nee, ik kom niet, maar houd mij op de hoogte van uw activiteiten
 Stuur mij meer informatie over sponsormogelijkheden

1. Naam+voorletters: _____ M V

Voornaam: _____ Geboortedatum: / / _____

Telefoon: _____ Fax: _____

Mobiel: _____

E-mail adres: _____

Afdeling/kamernummer: _____

Functie: _____

Vakgebied: _____

Naam secretaresse: _____

Ik wil op de hoogte gehouden worden van bijeenkomsten op mijn vakgebied:
via e-mail: ja nee via fax: ja nee

Naam organisatie: _____

Branche: _____

Postadres: _____

Postcode/plaats: _____

Telefoon: _____ Fax: _____

Aantal werknemers in onze vestiging: _____

Factuuradres: _____

Ons intern ordernummer: _____

2. Naam+voorletters: _____ M V

Voornaam: _____ Geboortedatum: / / _____

Telefoon: _____ Fax: _____

Mobiel: _____

E-mail adres: _____

Afdeling/kamernummer: _____

Functie: _____

Vakgebied: _____

Naam secretaresse: _____

Ik wil op de hoogte gehouden worden van bijeenkomsten op mijn vakgebied:
via e-mail: ja nee via fax: ja nee

Inschrijving geautoriseerd door: _____

dhr/mevr _____ functie: _____

De kosten ad € 1.799,- (excl. btw) per persoon
voldoe ik / voldoen wij na ontvangst van de factuur.

Op alle verbintenissen met ons zijn onze algemene voorwaarden van toepassing zoals gedeponneerd bij de Kamer van Koophandel te Eindhoven. Toezending kosteloos op uw verzoek.

Zo schrijft u zich in:

1. Via internet: www.euroforum.nl/productontwikkeling.htm
2. Faxen: 040 - 2 974 984
3. Opsturen in een open, ongefrankeerde envelop, naar:
EUROFORUM klantenservice,
antwoordnummer 27, 5600 VB Eindhoven
4. Telefonisch: 040 - 2 974 977
5. Via e-mail: j.menke@euroforum.nl

Bij aanmelding via telefoon of internet graag het foldernummer (zie bovenaan het inschrijfformulier) vermelden!

Uw inschrijfbewijs sturen we u zo snel mogelijk toe. Als uw e-mailadres bij ons bekend is, ontvangt u de bevestiging van uw deelname binnen een werkdag via e-mail. Circa twee weken voor aanvang van de cursus sturen wij u een herinneringsnotitie en een routebeschrijving.

Data en plaats

4 en 5 juni 2008
Hilton Rotterdam
Weena 10
3012 CM Rotterdam
Tel. 010 - 7 108 000

Inlichtingen

Klantenservice
Tel. 040 - 2 974 977

Verantwoordelijk voor deze cursus

Juliette Bonarius
Conference Manager

Manon Claassens
Assistente Conference Manager



Kosten

De kosten van deze cursus bedragen € 1.799,- (excl. btw) per persoon. Dit bedrag is inclusief koffie, thee en lunches. Daarnaast ontvangt u een waardevolle syllabus die u als naslagwerk kunt gebruiken.

Verhinderd

Indien u verhinderd bent kan uw collega - in het bezit van uw toegangsbewijs - u zonder bijkomende kosten vervangen. Wilt u annuleren? Dat kan uitsluitend schriftelijk tot drie weken voor de datum. Wij berekenen u dan € 75,- (excl. btw) administratiekosten. Daarna berekenen wij het volledige bedrag.

Wilt u overnachten?

Bij de bevestiging van uw inschrijving ontvangt u een kamerreserveringsformulier waarmee u een kamer kunt reserveren in het betreffende hotel.

Een training op maat voor uw organisatie?

Behaal meer rendement door uw team gericht te trainen. Wij ontwikkelen voor u een incompany training die volledig is afgestemd op uw praktijksituatie. Uw winst: gemotiveerde medewerkers, verhoogde teamspirit, verbeterd resultaat! Neem voor meer informatie contact op met één van onze accountmanagers; bel 040-2 974 851 of e-mail naar incompany@euroforum.nl

Mailing en adressering

Graag houden wij u op de hoogte van voor u interessante aanbiedingen van onze producten en diensten. U bent daartoe opgenomen in ons adressenbestand of in een bestand dat wij van derden betrekken. Daarnaast kunnen wij uw (NAW-) gegevens ter beschikking stellen aan derden. Hierbij houden wij zoveel mogelijk rekening met uw persoonlijke voorkeuren. Mochten uw gegevens niet correct zijn of wenst u dat uw gegevens niet gebruikt worden voor deze doeleinden, dan kunt u contact opnemen met onze klantenservice, tel. 040 - 2 974 977.

Over Euroforum

Euroforum is erkend door de Stichting Erkend Congresbedrijf en marktleider op het gebied van congressen, cursussen en trainingen voor professionals en managers bij bedrijven, overheden en non-profit organisaties. Euroforum maakt deel uit van Informa plc, een wereldwijd congres- en uitgeefconcern genoteerd aan de beurs in Londen. www.euroforum.nl