



SEMINARE

für Führungskräfte & Führungskräftenachwuchs

Herzlich Willkommen bei MRC!

Wir bieten neben unseren klassischen Tätigkeiten im Marktforschungsbereich zu marktforschungsnahen Marketing-Themen & allgemeinen marktforscherischen Fragestellungen

SEMINARE

für Führungskräfte & Führungskräftenachwuchs

- ▶ Insights für den Geschäftserfolg nutzen
- ▶ Die Kunst gute Konzepte zu schreiben
- ▶ Der Weg zum Neuprodukt
- ▶ Marktforschung für Anfänger & Fortgeschrittene

Ihr Kontakt bei Fragen
und für die Buchung:

Telefon: +49 (0) 421 / 32279-66

E-Mail: thyssen_w@mrc.de



Wolfgang Thyssen

*„Mein Kollege hat gesagt,
da musst du hin' ...
und er hatte Recht!“*

*„Super! Sollte ein Pflichttraining sein für alle Marketing-
kollegen! Eines der besten und nützlichsten Trainings ever!
Vielen Dank!“*

„Sehr gutes Training mit absoluter Praxis-Relevanz ...“

Teilnehmerstimmen

Konzept-Training bei BSH –
Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH

Das Trainerteam



*Wolfgang
Thyssen*



*Dr. Susanne
Wehde*



*Anke
Ruhland*

Wir bieten

- ▶ hohen Praxisbezug:
aus der Unternehmenspraxis heraus
entwickelt und optimal auf die praktische
Umsetzbarkeit und Nutzung ausgerichtet
für Marketing, Produktentwicklung oder
Marktforschung
- ▶ themenspezifische Ausrichtung:
Innovation, Relaunch, Marke,
Produkt, Kommunikation
- ▶ kategoriespezifische Ausrichtung:
Branchen & Zielgruppen (b2b / b2c)
- ▶ kundenspezifisch maßgeschnei-
dert oder „Konfektion“
- ▶ langjährige Erfahrung und Know-
how in Konzeption & Durchführung

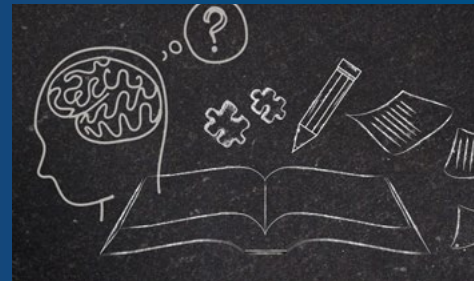
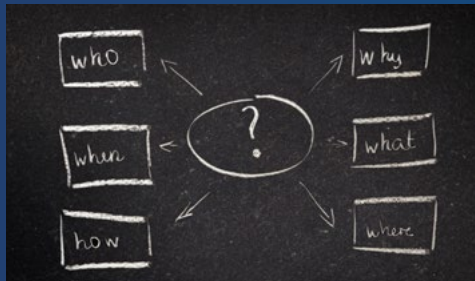
Arbeitsweise im Seminar

- ▶ Interaktiv, mit zahlreichen Übungen
& Fallbeispielen aus der Praxis
- ▶ Wahlweise als 1- oder
2-Tages-Trainings
- ▶ Optional auch als individuelles
Einzel-Coaching

Unsere Trainingsbilanz

- ▶ Mehr als 300 Seminare und
Trainings mit Teilnehmern aus
Marketing, Vertrieb- und Produkt-
entwicklung
- ▶ Mehr als 6.000 Teilnehmer
- ▶ Weltweit: Europa, Asien, Nord- und
Südamerika
- ▶ Exklusiver Trainer des Global
Marketing Excellence Programms
zweier globaler Gebrauchsgüter-
hersteller für die Module „Consumer
Insights“ und „Concept Writing“

Unsere Seminare im Überblick



Insights für den Geschäftserfolg nutzen

- ▶ Was sind Insights?
- ▶ Warum sind sie wichtig?
- ▶ Wie finde ich sie?
- ▶ Welche Quellen gibt es?
- ▶ Wie kann ich echte Insights identifizieren?

Konsumenten & Shopper verstehen

Die Kunst gute Konzepte zu schreiben

- ▶ Warum sind gut geschriebene Konzepte wichtig?
- ▶ Wofür werden sie genutzt?
- ▶ Welche Informationen sind wichtig?
- ▶ Wie sind sie aufgebaut?
- ▶ Die Rolle von Consumer Insights
- ▶ Die Herausforderungen für das Konzepte-Schreiben heute
- ▶ Wie sehen starke/schwache Konzepte aus?
- ▶ Wie schreibt man Konzepte?

Insight-basierte Konzeptentwicklung

Der erfolgreiche Weg zum Neuprodukt

- ▶ Wie kann man Neuprodukte erfolgreich zur Marktreife führen?
- ▶ Wie entwickelt man Neuprodukt-Ideen?
- ▶ Wie kann man frühzeitig vielversprechende Innovationsideen identifizieren?
- ▶ Wie werden Ideen weiterentwickelt & bewertet?
- ▶ Wie kann der Markterfolg prognostiziert werden?
- ▶ Wie kann die Konsumenten-Orientierung durch den gesamten Prozess sichergestellt werden
- ▶ Wie wird der Innovationsprozess schneller und effizienter?

Erfolgreiche Neuproduktentwicklung

Marktforschung für Anfänger & Fortgeschrittene

- ▶ Wie kann man Marktforschung für den Geschäftserfolg nutzen?
- ▶ Wie ist ein guter Marktforschungsprozess?
- ▶ Welche Marktforschungsarten und Datenquellen gibt es? (Primär, sekundär, qualitativ, quantitativ, Ad-hoc, Panel, Big Data, Social Media, online, mobile, face-to-face)
- ▶ Welche wichtigen Methoden gibt es? Wofür ist welche Methode geeignet?
- ▶ Wie lese ich Marktforschungsergebnisse richtig?
- ▶ Die Ableitung von Maßnahmen aus Marktforschungsergebnissen

Das große Marktforschungs-Einmaleins