

קורס "ניהול מוצר הלכה למעשה" (Product Management)

14 מפגשים שבועיים בימי שני החל מתאריך 25.11.19

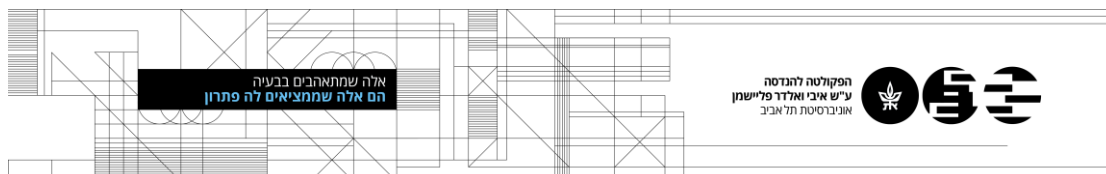
בהנחיית ברוך דויטש, בפקולטה להנדסה אוניברסיטת ת"א

ניהול מוצר הינו המפתח להצלחת חברות בכלל, וחברות טכנולוגיה בפרט. מנהל המוצר (Product Manager - PM) נושא באחריות למגוון רחב של פעילויות, החל משלבי הגדרת המוצר, וכלה בהגדרת המיצוב התחרותי ובניית המסרים לקהל הלקוחות. מנהל המוצר נדרש לשתף פעולה עם גורמים רבים בתוך הארגון, בתוכם קבוצות הפיתוח, הייצור, מחלקת הכספים, ארגון המכירות והנהלת החברה – ומכאן נובע הכינוי "מנכ"ל המוצר" שדבק בתפקיד. חלק ניכר מהכישורים הנדרשים לביצוע המשימות החשובות בתחום הזה "נלמדים תוך כדי עשייה". מטרת הקורס הזה היא להעביר למשתתפים את העקרונות של ניהול המוצר, ולשתף אותם בלקחים שנלמדו דרך ניסיון של שנים בתחום.

הקורס יינתן בשפה העברית, אבל מערכת המושגים, חומרי ההדרכה, והביבליוגרפיה יינתנו באנגלית.

סילבוס הקורס:

תוכן ההרצאה	שעות ההרצאה	מפגש
Course overview	16:30-17:20	Lesson #1 What is Marketing 25 בנובמבר 2019
The role of marketing within a company	17:30-18:20	
Discuss group exercises & final presentation	18:30-19:30	
The various roles of a PM	16:30-17:20	Lesson #2 The Role of a PM 02 בדצמבר 2019
Needed skills and experiences	17:30-18:20	
Guest Speaker	18:30-19:30	
Market segments and customer types	16:30-17:20	Lesson #3 Understanding Customers 09 בדצמבר 2019
How to gather customer needs	17:30-18:20	
Exercise #1: Analyzing customer needs	18:30-19:30	
Prioritizing features	16:30-17:20	Lesson #4 Defining Products 16 בדצמבר 2019
Defining the User Experience (UX)	17:30-18:20	
Exercise #2: Capturing product requirements	18:30-19:30	
		מדלגים חנוכה 23.12.19
Profit & Loss (P&L) models	16:30-17:20	Lesson #5 Business Models 30 בדצמבר 2019
Market sizing (TAM)	17:30-18:20	
Exercise #3: Building a product financial model	18:30-19:30	
The PM-ENG dynamics	16:30-17:20	Lesson #6 Working with Engineers 06 בינואר 2020
Collaboration tools	17:30-18:20	
Guest speaker	18:30-19:30	



Sales process overview	16:30-17:20	Lesson #7 Partnering with Sales 20 בינואר 2020
The PM-Sales dynamics	17:30-18:20	
Exercise #4: Simulating a sales process	18:30-19:30	
Communication channels	16:30-17:20	Lesson #8 Spreading the Word 20 בינואר 2020
Messaging and Positioning	17:30-18:20	
Exercise #5: Creating product messaging	18:30-19:30	
Overview of Outbound Marketing	16:30-17:20	Lesson #9 Outbound Marketing 27 בינואר 2020
Digital Marketing tools	17:30-18:20	
Guest Speaker	18:30-19:30	
Identifying your real competitors	16:30-17:20	Lesson #10 Competitive Positioning 03 בפברואר 2020
Competitive strategies and tactics	17:30-18:20	
Exercise #6: Building a competitive chart	18:30-19:30	
PM and customer interactions	16:30-17:20	Lesson #11 Handling Customers 10 בפברואר 2020
Building references	17:30-18:20	
Resolving customer crisis	18:30-19:30	
What is GTM?	16:30-17:20	Lesson #12 Go-To-Market Strategies 17 בפברואר 2020
Overview of "routes to market"	17:30-18:20	
Exercise #7: building a GTM plan	18:30-19:30	
Balancing short & long term needs	16:30-17:20	Lesson #13 Product Roadmap 24 בפברואר 2020
Building a viable roadmap	17:30-18:20	
Exercise #8: Build a product roadmap	18:30-19:30	
Final group presentations: session 1	16:30-17:20	Lesson #14 Putting it All Together 02 במרץ 2020
Final group presentations: session 2	17:30-18:20	
Concluding remarks	18:30-19:30	

ביבליוגרפיה:

- **The Lean Startup:** How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses", Eric Ries, Crown Business, 2011 ISBN 9780307887894
- **The Startup Owner's Manual:** The Step-By-Step Guide for Building a Great Company", Steve Blank and Bob Dorf, K&S Ranch Publishers, 2002 ISBN 0984999302
- **Marketing Management:** Philip Kotler & Kevin Lane Kelner, Prentice Hall, 2005 ISBN 0131457578
- **Crossing the Chasm:** Geoffrey Moore, Harper Business, 1991 ISBN 0060517123
- **The Strategy and Tactics of Pricing:** Nagle, et al, Routledge 2016, ISBN 0136106811
- <http://Product-Wisdom.com>: a blog about product management

על המרצה: ברוך דויטש



Baruch Deutsch is a hi-tech industry veteran, with over 25yrs of hands-on marketing experience. He worked 20yrs in Silicon Valley, California, where he held senior management positions at major corporations (e.g. Cisco Systems and Cadence Design Systems) and as a marketing lead at start-ups (3 of which were acquired). Currently Mr. Deutsch consults with hi-tech companies, serves as mentor at hi-tech accelerators, authors blogs and delivers professional talks. He traveled around the globe on business and for pleasure, and is fluent in both English and Hebrew. Mr. Deutsch has a BSEE and MSEE degrees in computer engineering, an MBA degree in Marketing and Finance, and a BA degree in Philosophy and History.