

קורס "ניהול מוצר הלכה למעשה" (Product Management)

14 שיעורים שבועיים החל מתאריך 31.10.2022

בימי שני בין: 16:30-19:30

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.

הנושאים שיילמדו במהלך הקורס:

• מבוא לעולם השיווק	• בנייה והפצת מסרים שיווקיים
• תפקידיו השונים של מנהל המוצר	• השימוש בשיווק דיגיטלי
• הבנת צרכי לקוחות	• מיצוב וטקטיקות תחרותיות
• הגדרת דרישות מוצר	• התנהלות מול לקוחות
• בניית מודלים עסקיים	• פיתוח ערוצי שיווק
• שיתוף פעולה עם גופי הפיתוח	• בנית שותפויות אסטרטגיות
• עבודה מול ארגוני מכירות	• ראייה כוללת של ניהול מוצר

מבנה ודרישות הקורס

מפגשים: 14 מפגשים בימי שני בין השעות 16:30-19:30

דרישות קדם: סיום תואר ראשון ומעלה במוסד אקדמי מוכר
ניסיון של 3 שנים לפחות בעבודה בתעשייה

הערה: מועמדים שלא עונים לקריטריונים הללו יוכלו להשתתף בקורס רק לאחר ראיון אישי וקבלת אישור ממרצה הקורס.

מטרות הקורס: הכרת תחומי הפעילות והכלים המקצועיים הקשורים לתפקידו של מנהל מוצר. בסיום הקורס הסטודנט יבין את תפקיד מנהל המוצר, כולל תהליכי עבודה מול קבוצות הפיתוח, ארגון המכירות והשוק עצמו.

הקורס ילווה בדוגמאות מעשיות מעולמו של מנהל מוצר, והסטודנטים יתרגלו את העקרונות והכלים שנלמדו על מוצרים לדוגמא.

קהל היעד: עובדי הייטק (אנשי פיתוח, תמיכה טכנית, בקרת איכות, וכו') המתעניינים בניהול מוצר ושוקלים להשתלב בתחום. או מנהלי מוצר מתחילים (עד 3 שנים בתפקיד) השואפים לפתח את הידע בתחום. מועמדים בעלי רקע/ניסיון אחר מתבקשים לפנות למרצה הקורס לפני הרשמה.

מהלך מפגש: הרצאה פרונטאלית, העלאת נושאים לשיחה עם הסטודנטים, דיון בדוגמאות ותרגול בקבוצות. בתום כל מפגש תופץ רשימת חומרי קריאה רלוונטיים, והסטודנטים יתבקשו לעיין בהם. במפגש האחרון יתבקשו הסטודנטים למסור "מצגת מוצר" עליה יעבדו בקבוצות במהלך הקורס.

מרצים אורחים: בקורס ישולבו 3-4 הרצאות אורח של מנהלי מוצר מנוסים מחברות מקומיות. שמות המרצים האורחים ומועדי ההרצאות יימסרו במהלך המפגשים.

תנאי השלמה: (1) נוכחות והשתתפות פעילה בהרצאות (מקסימום שתי החסרות)

(2) הגשת תרגילים (3 לפחות)

(3) הגשת מצגת מוצר כתרגיל המסכם

סילבוס הקורס

תוכן ההרצאה	תאריך ושעות	מפגש
Course overview	31/10/22 16:30-19:30	Lesson #1 What is Marketing
The role of marketing within a company		
Discuss exercises & final presentation		
The various tasks of a PM	7/11/22 16:30-19:30	Lesson #2 The Role of a PM
Needed skills and experiences		
Paths to becoming a PM		
Customer problem/need definition	14/11/22 16:30-19:30	Lesson #3 Understanding Customers
Market segments and customer types		
How to gather customer needs		
Capturing requirements	21/11/22 16:30-19:30	Lesson #4 Defining Products
Defining the User Experience (UX)		
Prioritizing features		
Profit & Loss (P&L) models	28/11/22 16:30-19:30	Lesson #5 Business Models
Market sizing (TAM)		
Exercise #1: Analyzing customer needs		
Development methodologies	5/12/22 16:30-19:30	Lesson #6 Working with Engineers
Collaboration tools		
The PM-ENG dynamics		
Sales process overview	12/12/22 16:30-19:30	Lesson #7 Partnering with Sales
The PM-Sales dynamics		
Exercise #2: Capturing product requirements		
Communication channels	19/12/2022 16:30-19:30	Lesson #8 Spreading the Word
Product Positioning		
Core messaging framework		
חופשת חנוכה		
Outbound Marketing	2/1/23 16:30-19:30	Lesson #9 Digital Marketing
Digital Marketing tools		
Product analytics		
Identifying your real competitors	9/1/23 16:30-19:30	Lesson #10 Competitive Positioning
Competitive strategies and tactics		
Exercise #3: Creating product messaging		

תוכן ההרצאה	תאריך ושעות	מפגש
PM and customer interactions	16/1/23 16:30-19:30	Lesson #11 Handling Customers
Building references		
Resolving customer crisis		
What is GTM?	23/1/23 16:30-19:30	Lesson #12 Go-To-Market Strategies
Overview of "routes to market"		
Exercise #4: Building a product financial model		
Balancing short & long term needs	30/1/23 16:30-19:30	Lesson #13 Product Roadmap
Building a viable roadmap		
Product lifecycle		
Final group presentations	6/2/23 16:30-19:30	Lesson #14 Putting it All Together
Concluding remarks		

ביבליוגרפיה

- **The Lean Startup:** "How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses", Eric Ries, Crown Business, 2011 ISBN 9780307887894
- **Lean Analytics:** "Use Data to Build a Better Startup Faster", Alistair Croll & Benjamin Yoskovitz, O'Reilly, 2013 ISBN 1449335675
- **Inspired:** "How To Create Products Customers Love", Marty Cagan (Silicon Valley Product Group), Wiley, 2018 ISBN 1119387507
- **Crossing the Chasm:** Geoffrey Moore, Harper Business, 2014 ISBN 0060517123
- **Cracking the PM Interview:** "How to Land a Product Manager Job in Technology", Gale Laakmann McDowell & Jackie Bavaro, CareerCup, 2013, ISBN 0984782818
- **Marketing Management:** Philip Kotler & Kevin Lane Kelner, Prentice Hall, 2005 ISBN 0131457578
- **A list of blogs and articles:** for further reading will be provided after every session

על המרצה: ברוך דויטש

Baruch Deutsch is a hi-tech industry veteran, with over 25yrs of hands-on product management and 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 product 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.

