

- Affärsutveckling, prissättning och tillväxt
- Marknadsföring, konkurrensstrategi och positionering
- Digitala medier och AI i marknadsarbetet
- Marknadsjuridik



Utbudet på marknaden är enormt och skillnaderna mellan olika produkters egenskaper, kvalitet och pris kan vara små. Produkt- och varumärkesutveckling och rätt val av strategier, marknadsföringsmetoder och kanaler är avgörande för att din produkt ska synas i konkurrensen.

På Produktchef - diplomutbildning får du en helhetsbild av rollen som produktchef. Du lär dig bland annat att planera, genomföra och följa upp lanseringen av en produkt internt och externt; du får metoder för idéutveckling och kunskaper om hur du positionerar ert varumärke mot konkurrenter på marknaden. Du får också med dig viktiga kunskaper och analysverktyg inom bland annat varumärke, marknadskommunikation och marknadsrätt. Naturligtvis

ingår digital kommunikation och AI.

Kursledarna har lång erfarenhet inom sina områden och mixar teori med praktiska, verklighetsnära övningar. Tid ges för diskussion och reflektion och du får chansen att utbyta erfarenheter med andra i samma yrkesroll.

Utbildningens åtta dagar är uppdelade i tre block med ett block i månaden, vilket gör att du kan arbeta parallellt med utbildningen och använda dina nya kunskaper direkt.

Välkommen till en heltäckande produktchefsutbildning hos Företagsuniversitetet!

Nästa kursstart är den 21 oktober 2025 i Stockholm. Du kan boka dig på vår hemsida www.foretagsuniversitetet.se eller ringa 08-600 62 00.

Produktchef-diplomutbildning

– produkt- och varumärkesutveckling i praktiken

PROGRAM

Block 1

- **Produktchefen**
 - produktspecialist och/eller produktchef?
 - de viktigaste uppgifterna
 - insamling, bearbetning och analyser av marknaden
 - prognoser om framtida marknader
 - trender och tendenser
 - identifiera och utveckla marknadsmöjligheter för nya och befintliga varor och tjänster
- **Marknadsföring av produkter och tjänster**
 - marknadens behov och vår lösning
 - affärsidén och vår marknadsdefinition
 - mission, vision, strategier, taktik? Vi reder ut begreppen
- **Marknads-/Produktplanen**
 - mall för marknads-/produktplan
 - undersökningar och analyser
 - marknadsposition

AI - möjligheter och eventuella risker

 - introduktion till AI
 - etik och grundläggande arbetsätt för AI
 - fallstudier och trender
 - hur kan du använda AI i rollen som produktchef?
- **Marknadsrätt**
 - marknadsföringslagen
 - generalklausulen
 - de direkta förbuden
 - orientering om varumärkesrätten

Block 2

- **Digital kommunikation**
 - sociala medier som kommunikationsform
 - hur når man fram i sociala medier?
 - lyssna, svara, delta, konversera, engagera
 - gör kunderna delaktiga i produktutvecklingen
- **Affärs- och produktutveckling**
 - produktlivscykeln
 - produktutveckling
 - metoder för idéer och utveckling
 - försäljningsstrategier
 - bedömning av marknaden för nya varor och tjänster
 - analysverktyg som Porter's 5F och Bostonmatrisen
- **Prissättning**
 - hur sätter man pris?
 - priskänslighet
 - höja priset eller sälja mer?
 - sänka priset och sälja ännu mer?

Block 3

- **Varumärken**
 - varumärken eller produktbeteckningar
 - vad är ett starkt varumärke?
 - varumärkesutvidgning, portföljer
- **Positionering**
 - varför är positionering viktigt?
 - 10 positioneringsregler
- **Marknadskommunikation**
 - kommunikationseffekt och mål
 - kommunikationsprocessen och köpprocessen
 - aktivitetsplanering
 - gästföreläsare, sociala medier
- **Konkurrensstrategier**
 - vad har vi att konkurrera med?
 - konkurrentanalys
 - olika konkurrensstrategier
- **Tillväxt**
 - marknadspenetration eller utveckling
 - Ansoff's PM-matris
- **Sammanfattning och diplomering**

Fantastiskt engagemang, kunskap och utlärande, fint kursmaterial som är enhetligt, lätt att ta in och läsa. Loredana kan konsterna att situationsanpassa sitt budskap och lärande till varje deltagare och grupp som gör att alla har lätt att ta till sig de nya kunskaperna. Toppklass!



Mycket kompetenta kursledare – de inspirerade och delade med sig av sin erfarenhet med verkliga exempel.



KURSLEDARE



Loredana Jelmini är marknadskommunikatör och en erfaren utbildare inom marknads kommunikation, försäljning och varumärken. Med över 20 års erfarenhet av ledande roller som marknads- och kommunikationschef har hon arbetat med många av Sveriges mest välkända och respekterade varumärken inom såväl offentlig förvaltning och civilsamhälle som inom kulturella och kreativa näringar. Med passion och uthållighet guidar och coachar hon organisationer, företag och studenter genom deras utmaningar i syfte att skapa resultat, utveckling och ihållande affärsmöjligheter.



Joakim Wessman är advokat med specialkompetens inom risk och kredit. Han har mer än 20 års erfarenhet av att utbilda i juridik och omvandlar teori till praktisk tillämpning.



Lasse Folt har lång erfarenheter från ledningsgrupper, och har bl.a. varit VD för DesignTorget & optikerkedjan KlarSynt, marknadschef på Stockholmsmässan och Försäljningschef på NK. Sedan 4 år tillbaka undervisar han på heltid vid högskolor och universitet i bl.a. affärsekonomi, ledarskap och marknadsföring.



Natalie Eriksson arbetar med marknadsföring och sociala medier för några av Sveriges största varumärken. Hon är också författare, föreläsare, sociala medie-skrubent på Resumé och brinner för att utveckla företag och varumärken.

3 goda råd till dig som är Produktchef

Lasse Folt har lång erfarenhet som vd och försäljningschef. Han är också kursledare på Företagsuniversitetets Produktchefsutbildning. Vi har pratat med Lasse om rollen som produktchef idag, vilka utmaningar som finns och vad man lär sig på utbildningen. Han ger också några goda råd om vad du bör tänka på för att lyckas.

- Det är tuff konkurrens på marknaden i dag. Produkterna blir alltmer lika, globalisering och digitalisering har gjort att marknaden är enorm och nya aktörer dyker upp hela tiden. Dessutom är prisskillnaderna ofta små. Då krävs kunskap om hur man ska positionera sig med sin produkt på marknaden och om hur man ska jobba med varumärke och marknadsföring.

- Vi är fyra kursledare som utbildar inom våra respektive expertområden på Produktchefsutbildningen. Min del handlar om konkurrensstrategier och positionering och hur man ska tänka vad gäller prissättning. Till exempel hur priskänsliga är kunderna, vilken prisfilosofi ska man ha.

- Deltagarna på utbildningen kommer från olika branscher, en del är nya i rollen och behöver kunskap om det mesta, andra har jobbat som produktchefer ett tag och vill uppdatera och fylla på med ny kunskap. Eller kanske få lite mer teori och ett papper på sina kunskaper. Utbildningen är mycket hands on och vi ger tid för diskussioner och erfarenhetsutbytt

- Det är roligt, vi får fantastiskt fina utvärderingar. Många lyfter fram att de tycker det är så bra att vi kursledare har jobbat på företag de känner till, att vi har egen praktisk erfarenhet och kan ge verkliga exempel. De uppskattar också möjligheten att interagera och gruppjobba med varandra. Det är lärorikt att få veta hur andra jobbar och att se att även om man jobbar med helt olika produkter så är processen sig lik.

- Jag vill också säga att en bonus med att vara kursledare eller gå en utbildning på Företagsuniversitetet är de fina centrala lokalerna, ett stenkast från Centralen i Stockholm. Det känns riktigt lyxigt.

3 goda råd till dig som är Produktchef

- Håll koll på vilka som är dina direkta konkurrenter, men också dina indirekta konkurrenter
- Fundera på hur ökad inflation och stigande räntor kommer påverka din marknad & dina produkter
- Fundera vid prissättningen över vad kunden är beredd att betala, d.v.s vilken priselasticitet som gäller just ert sortiment

Lasse Folt har lång erfarenhet från ledande positioner och har bl.a. varit VD för DesignTorget & optikerkedjan KlarSynt, marknadschef på Stockholmsmässan och Försäljningschef på NK. Sedan 5 år tillbaka undervisar han på högskolor och universitet i bl.a. affärsekonomi, ledarskap och marknadsföring.

FAKTA

Deltagare

Produktchefer, blivande produktchefer samt produktansvariga som vill bli mer affärsmässiga och marknadsinriktade.

Utbildningens mål

Målet är att ge dig kunskaper som behövs för att

- bli framgångsrik i rollen som produktchef
- utveckla en effektivare marknadsföring
- planera, genomföra och följa upp marknadsföringen av ett varumärke eller en produkt
- skapa marknads-/produktplaner
- använda sociala medier och AI i produktutveckling och varumärkesarbete.

Metod

Utbildningen ger en god teoretisk grund som tillämpas genom ett antal verklighetsnära övningar. Utrymme ges för erfarenhetsutbyte, diskussioner och reflektion.

Diplomering

För att erhålla diplom krävs 100% närvaro samt godkänd diplomeringsuppgift.

Kursledare

Advokat Anna Öster, Lasse Folt, Natalie Eriksson, Patric Maltéus och Thomas Eklöf

Kursavgift

I kursavgiften ingår kursdokumentation samt i de fall kursen genomförs på plats i våra kurslokaler även luncher samt för- och eftermiddagskaffe. Moms tillkommer.

Bokning och rådgivning

För bokning ring 08-600 62 00 eller skicka e-post till bokning@foretagsuniversitetet.se. För information och kursrådgivning ring 08-600 62 00 eller skicka e-post till kurs@foretagsuniversitetet.se.

DATUM	Ort	Kursavgift
21-23 oktober, 19-20 november och 17-19 december 2025	Stockholm	52 500

Stockholm: Kurser i Stockholm äger rum på Posthuset, Vasagatan 28 i Stockholm. För dig som deltar i våra utbildningar erbjuder vi specialpris på två fina hotell nära kurslokalen: Nordic Light Hotel: boka på nordiclighthotel.com och ange bokningskod "FUN-deltagare" eller Clarion Hotel Sign: ring 08-676 98 00 eller mejla till cl.sign@choice.se och uppge avtalsnummer CH2005318.

Tider, 10.00-17.00 första dagen i varje block och 09.00-16.00 övriga dagar.

I kursavgiften ingår kursdokumentation, luncher samt för- och eftermiddagskaffe. Moms tillkommer.



Framtidssäkra din kompetens

Hos oss finns alla möjligheter!

Företagsuniversitetet erbjuder dig fortbildning i tre olika former: öppna kurser, företagsanpassade utbildningar och konferenser.

Stärkta medarbetare ger starkare företag

Vi vet att en utbildning är en investering för framtiden, både för dig som anställd och för ditt företag. Därför är vår ambition att erbjuda dig utbildningar av högsta kvalitet, det vill säga med aktuellt och relevant innehåll, god pedagogik som kombinerar teori med många praktiska övningar och diskussioner.