

B 7		Aspekty operacyjne zarządzania produktem
1	Czas:	1 dzień
2	Rodzaj kursu:	Zamknięte – szkolenie połączone z treningiem umiejętności. Kurs ten jest każdorazowo przystosowywany do specyfiki szkolonej grupy. Uczestnicy szkolenia zapoznają się z tematyką szkolenia przez pryzmat specyfiki własnej działalności. Ćwiczenia i casey oparte są o przypadki, z którymi mogą się zetknąć w swojej pracy szkoleni.
3	Uczestnicy kursu:	Dyrektorzy Departamentów, specjaliści podlegający menadżerowi marketingu oraz sprzedaży, menadżerowie rynków oraz linii produktowych oraz przedstawiciele handlowi, sprzedawcy.
4	Ilość uczestników:	Maksymalnie 15 osób.
5	Cel:	Celem szkoleń tego typu jest przekazanie wiedzy niezbędnej do efektywnego i skutecznego planowania własnych działań związanych z zarządzaniem, marketingiem i sprzedażą. Szkolenie umożliwi uczestnikom zapoznanie się z zasadami nowoczesnego marketingu
6	Zakres tematyczny:	• Podstawowe zadania kierownika odpowiedzialnego za produkt • Współpraca kierownika z innymi działami przedsiębiorstwa • Wprowadzenie nowego produktu na rynek • Czym jest sprzedaż nowych produktów? • Rola sprzedawcy w sprzedaży nowych produktowych • Proces sprzedaży nowych produktów – fazy • Przygotowywanie scenariuszy i procedur działania z poszczególnymi nowymi produktami • Planowanie celów w odniesieniu do poszczególnych nowych produktów • Plany długo i krótkoterminowe • Przygotowanie indywidualnych planów działania dla poszczególnych uczestników.
7	Korzyści:	Integracja i większa skuteczność działań marketingowych.
8	Termin:	Do uzgodnienia
9	Miejsce:	Wskazane przez Klienta lub zaproponowane przez CDP
10	Prowadzący:	Paweł Kacprzak lub/i Violetta Rutkowska
11	Więcej informacji	biuro@cdp-poland.com.pl
12	Uwagi dodatkowe:	Szkolenie adresowane jest do kierowników poszczególnych działów (marketingu i sprzedaży, obsługi klienta, biura napraw oraz wszystkich działów gdzie występuje bezpośredni kontakt z klientami) i obszarów funkcjonalnych przedsiębiorstwa. W ramach zaproponowanego honorarium uczestnicy szkolenia będą mieli możliwość zadawania, w ciągu 2 dni od zakończenia szkolenia, pytań odnoszących się do tematyki drogą telefoniczną lub e-mailową. Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały szkoleniowe.