

Il lancio di nuovi prodotti – Impact Training



www.globalgg.net



www.overtalent.it

Massimizzare i risultati nel lancio di nuovi prodotti

Obiettivi:

Il programma si propone di elaborare i comportamenti più efficaci per proporre con successo prodotti o servizi nuovi o arricchiti di novità qualitative o tecnologiche, ottenendo immediati risultati quantificabili.

Destinatari: Funzionari di vendita, Key Account Manager, tecnici commerciali

Programma:

- La Matrice Mercati-Prodotti
- Il ciclo di vita di un prodotto
- Gli obiettivi di vendita del nuovo prodotto o servizio
- Perché solo il 10% del lancio di nuovi prodotti ha successo
- Pianificazione e misurazione delle performance relative al lancio di un prodotto nuovo
- Analisi del Prodotto: Caratteristiche Tecniche, Vantaggi e Benefici quantificabili per il cliente
- Analisi del mercato
- Identificazione dei clienti target
- Analisi dei prodotti concorrenti
- I nostri plus e minus tecnici e di servizio
- La preparazione del colloquio di vendita
- La fase di Analisi delle esigenze risolvibili con il nuovo prodotto
- La fase di Argomentazione delle soluzioni del nuovo prodotto
- La gestione delle Obiezioni
- La presentazione del prezzo e la fase di Negoziazione
- La chiusura della trattativa

Durante il seminario i partecipanti si cimenteranno in esercitazioni e simulazioni individuali e di gruppo studiate sulla reale ed attuale situazione di mercato nel settore di riferimento.