

<<新产品上市操作流程(VCD)>>

图书基本信息

书名：<<新产品上市操作流程(VCD)>>

13位ISBN编号：9787885134181

10位ISBN编号：7885134180

出版时间：1900-01-01

出版时间：广州海达

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<新产品上市操作流程(VCD)>>

内容概要

世界上每年开发的新产品中，大约有80%在诞生不久就夭折了；杜邦因新产品“可仿”皮革推广失败，损伯了1亿美元；施乐20世纪70年代发明了PC电脑，却因采取了错误的铺市策略，失去了广阔的PC市场；可口可乐公司1985年推出一种新配方可乐，但在推广期间却收到了几千个抗议电话，最后只能放弃该配方。

实践证明，新产品能否成功上市，30%取决于技术，70%取决于定位和策略，只有准确到位的上市策略，产品才能获得长久生命力！

<<新产品上市操作流程(VCD)>>

作者简介

新产品上市操作流程产品简介

商场如战场，新产品上市如何吸引您的客户群，到底采用何种战术打败对手，迅速占有市场率？本课程通过多个案例为您分析各种战术策略的利与弊，为您提供有效合理的销售技巧及步骤作为参考，以避免在上市过程中因操作不当而造成不必要的损失。

新产品上市操作流程适合对象

销售管理人员
市场部相关人员
想进一步提升的销售人员

教材特点

内容：注重实战性

互动：采用了现场学员积极参与的互动培训方式，包括：游戏启发，案例分析，问卷测试，小组讨论等等，营造活泼、愉快的课堂气氛。

结构：采用模块式结构，本教材6讲是一套内容连贯的培训内容，而每一讲又是一个独立的单元，既有助于您对整体内容的把握，又方便您针对自身的需要，自由选择培训内容。

新产品上市操作流程专家简介

黎作新（Johnson Lai） 香港著名营销管理专家、顾问师、培训导师。

培训受益

能用科学系统的方法制定新产品上市的计划；能针对现有流程中存在的问题找出解决方案；掌握对批发商、零售终端的铺市技巧及步骤；全面提升对下属的销售技巧培训能力。

新产品上市操作流程内容简介

第一讲：确定切实可行的铺市目标

信息的收集与研究、案例分析

制定明确的可行的铺市目标、案例分析

第二讲：选择、使用铺市人员的策略及方法

铺市人员的组织、练习与讨论

铺市时人员运用的战术、案例分析、练习与讨论

第三讲：把握铺市时效，制定有效的监控制度

如何把握铺市实效、案例分析

制定合理的激励政策

制定有效的监控制度、案例分析、练习与讨论

第四讲：保证铺市后期服务，制定有效的铺市策略

如何解决后期服务不到位

案例讨论：铺市时没有大量的促销或市场资源投入就不会有高的铺市率

制定有效的铺市策略、练习与讨论

第五讲：对批发商、零售终端的铺市技巧与步骤新产品上市操作流程

目标客户调查

制定铺市时采用的销售策略铺市人员的分配

客户数的分配

交通工具的使用

时间的有效运用

<<新产品上市操作流程(VCD)>>

合理的路线规划

制定铺市人员的拜访步骤

第六讲：新产品铺市时的销售技巧培训

铺市前的销售技巧培训

新产品上市操作流程

<<新产品上市操作流程(VCD)>>

书籍目录

- 第一讲 确定切实可行的铺市目标
- 第二讲 选择、使用铺市人员的策略及方法
- 第三讲 把握铺市时效，制定有效的监控制度
- 第四讲 保证铺市后期服务，制定有效的铺市策略
- 第五讲 对批发商、零售终端的铺市技巧与步骤
- 第六讲 新产品铺市时的销售技巧培训

<<新产品上市操作流程(VCD)>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>