

新产品上市操作流程(VCD)



[新产品上市操作流程\(VCD\)_下载链接1](#)

著者:

出版者:广州海达

出版时间:1900-01-01

装帧:

isbn:9787885134181

作者介绍:

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
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

目录:

[新产品上市操作流程\(VCD\) 下载链接1](#)

标签

评论

[新产品上市操作流程\(VCD\) 下载链接1](#)

书评

[新产品上市操作流程\(VCD\) 下载链接1](#)