**Praktyka wprowadzenia nowego produktu na rynek**

**24 i 25 stycznia przeprowadziliśmy w Warszawie szkolenie "Wprowadzenie nowego produktu na rynek (New product development - NPD marketing". Autorem programu i trenerem prowadzącym szkolenie jest p. Hanna Adamiak, doświadczony manager marketingu z ponad 20 letnim doświadczeniem zawodowym. Szkolenie z wprowadzenia produktów na rynek było prowadzone w formule "praktycy dla praktyków" i koncentrowało się na przekazaniu wiedzy i kształceniu umiejętności niezbędnych do profesjonalnego i, co najważniejsze, skutecznego zarządzania procesami new product development. Istotnym i cennym elementem szkolenia z wprowadzenia nowego produktu były doświadczenia zawodowe trenera, które zostały przekazane w formie atrakcyjnych case study's.**

**Szkolenie z wprowadzenia nowego produktu na 5!**

W szkoleniu brali udział managerowie i specjaliści, którzy w strukturach marketingowych zajmują się wprowadzeniem produktów na rynek. Pod koniec dwudniowych zajęć poprosiliśmy uczestników o dokonanie oceny szkolenia. Na całościową ocenę szkolenia z new product development składała się ocena trzech elementów warsztatu:

l Wiadomości dotyczących tematyki szkolenia, czyli NPD marketingu.

l Przygotowania trenera do szkolenia.

l Sposobu prowadzenia zajęć.

Z przyjemnością i satysfakcją informujemy, że **szkolenie "Wprowadzenie nowego produktu na rynek (New product development - NPD marketing" zostało ocenione na 5,00**, czyli uzyskało najwyższą możliwą ocenę w skali 1-5. Uczestnicy szkolenia najczęściej uzasadniali swoje oceny następująco:

"Wyniosłam dużo przydatnej wiedzy z zakresu rozwoju produktów, były przykłady z życia, które uatrakcyjniły zajęcia".

"Wiedza przekazana w bardzo praktyczny sposób".

"Przykłady, wiedza merytoryczna".

"Zakres wiedzy".

Tematyka [**szkolenia z wprowadzenia nowego produktu**](https://www.bonavigator.pl/szkolenie-wprowadzanie-nowego-produktu-na-rynek-new-product-development-npd-marketing.html) na rynek obejmowała m.in. zagadnienia związane z strategiami rozwoju nowego produktu, rolą innowacji w firmie, procesem projektowania nowego produktu, marketingiem mix dla nowych produktów czy zarządzaniem sprzedażą. W naszej ankiecie zapytaliśmy czy wiedza i umiejętności, które zostały rozwinięte podczas szkolenia uczestnicy wykorzystają w swojej pracy zawodowej. **Wszystkie osoby biorące udział w zajęciach zgodnie odpowiedziały, że tak**. Potwierdza to praktyczny charakter szkolenia "Wprowadzenie nowego produktu na rynek (New product development - NPD marketing".

**3 wygodne formy szkolenia z new product development**

Dziękujemy wszystkim uczestnikom za zaufanie, którym obdarzyli B&O NAVIGATOR wybierając nasze szkolenie. Wszystkich zainteresowanych zdobyciem wiedzy i umiejętności z zakresu wprowadzenia nowego produktu na rynek zapraszamy na kolejne edycje warsztatu, szczegóły znajdują się w zakładce "Szkolenia otwarte". Polecamy również organizację tego szkolenia w formie zamkniętej, z dedykowanym programem szkolenia dostosowanym do obecnych i/lub przyszłych projektów NPD realizowanych w firmie. Trzecią możliwością jest opcja szkolenia indywidualnego tzw. "1 na 1". Managerów i specjalistów marketingu zapraszamy do zapoznania się z szeroką gamą szkoleń marketingowych realizowanych przez naszych trenerów praktyków marketingu, tematy znajdziecie w kategorii "[Szkolenia marketing](https://www.bonavigator.pl/szkolenia-marketing.html)". Wystarczy kliknąć w nazwę kategorii.

Źródło: <https://www.bonavigator.pl/praktyka-wprowadzenia-nowego-produktu-na-rynek.html>