**E-szkolenie z zarządzania sprzedażą produktu dla Product Managerów**

**E-szkolenie "Zarządzanie sprzedażą produktu dla Product Managerów" powstało z myślą o podniesieniu kompetencji Product Managerów w zakresie wykorzystania przez nich, w procesie zarządzania produktem, praktycznych narzędzi wspierających realizowanie, wcześniej zaplanowanej, strategii sprzedaży produktu lub grupy produktowej.**

Podczas **e-szkolenia z zarządzania sprzedażą dla Product Managerów**, przeprowadzonego na 16 lipca, zostały omówione takie zagadnienia jak, planowanie sprzedaży tak aby produkty osiągały założone cele, metody dostosowywania ofert produktowych do poszczególnych grup klienckich (targetów). Uczestnicy opanowali również kalkulator cenowy Product Managera oraz nauczyli się budować "koszyk klienta" z zachowaniem rentowności produktu.

**Ocena e-szkolenia z zarządzanie sprzedażą produktu**

Pod koniec e-szkolenia "Zarządzanie sprzedażą produktu dla Product Managerów" osoby w nim uczestniczące zostały poproszone o wypełnienie ankiety oceny szkolenia. Ocenie podlegały, w skali 1 do 5 (1 ocena najniższa a 5 ocena najwyższa) trzy elementy zajęć: - wiadomości przekazywane przez trenera, - przygotowanie trenera do szkolenia, - sposób prowadzenia zajęć. **Z satysfakcją chcemy poinformować, że trener prowadzący e-szkolenie - Pani Hanna Adamiak otrzymała bardzo wysoką oceną szkolenia - 4,92 na 5,00 możliwą.** Najwyżej, bo na 5,00 oceniono jej wiadomości i przygotowanie do e-szkolenia. Uczestnicy mieli również możliwość pisemnego uzasadnienia wystawionych ocen. Najczęściej pisali o:

"Wszystko było ok. Poszerzyłbym tylko o więcej przykładów praktycznych."

"Dużo przykładów i interesujących informacji"

"Trener posiada wiedzę i doświadczenie, które przekazuje w prosty i przejrzysty sposób."

"Przykład i ćwiczenie do rozwiązania."

"Przykłady z biznesu"

"Bonus, czyli tricki psychologiczne z wyjaśnieniem jak działa nasz mózg :)"

Warto nadmienić, że wyniki ankiety pokazują, że wszyscy uczestnicy szkolenia są przekonani, że szkolenie spełniło ich oczekiwania a umiejętności nabyte podczas zajęć znajdą zastosowanie w ich pracy zawodowej.

Gratujemy p. Hannie Adamiak udanego e-szkolenia zaś osobom, które wzięły w nim udział dziękujemy za poświęcony czas i zaangażowanie.

**Pakiet szkoleń dla Product Managera**

E-szkolenie "[Zarządzanie sprzedażą produktu dla Product Managerów](https://www.bonavigator.pl/zarzadzanie-sprzedaza-produktu-dla-product-managera-szkolenie-online-webinar.html)" jest jednym z kilku szkoleń podnoszących kompetencje Product Managerów. Pozostałe to:

l [Product Management (Zarządzanie Produktem). Szkolenie dla Product Managerów](https://www.bonavigator.pl/szkolenie-product-management-zarzadzanie-produktem-szkolenie-dla-product-managerow.html).

l [Proces projektowania i wdrażania nowego produktu [szkolenie online]](https://www.bonavigator.pl/proces-projektowania-i-wdrazania-nowego-produktu-szkolenie-online-webinar.html).

l [Analiza rynku dla Product Managera [szkolenie online]](https://www.bonavigator.pl/analiza-rynku-dla-product-managera-szkolenie-online-webinar.html).

l [Strategie cenowe i zarządzanie ceną w zarządzaniu produktem [szkolenie online]](https://www.bonavigator.pl/strategie-cenowe-i-zarzadzanie-cena-w-zarzadzaniu-produktem-szkolenie-online-webinar.html).

l [WPROWADZENIE NOWEGO PRODUKTU NA RYNEK (New product development - NPD marketing)](https://www.bonavigator.pl/szkolenie-wprowadzanie-nowego-produktu-na-rynek-new-product-development-npd-marketing.html).

Zapraszamy do zapoznanie ze szczegółowymi programami tych szkoleń.

Opr. DB

Źródło: <https://www.bonavigator.pl/eszkolenie-zarzadzanie-sprzedaza-produktu-dla-product-managerow.html>