

Program szkolenia

Wprowadzanie produktu na rynek zagraniczny - sprzedaż i budowanie procesów

[https://bloomwise.pl/consulting/training/wprowadzanie-produktu-na-rynek-zagraniczny-sprzedaz-i-budowani
e-procesow](https://bloomwise.pl/consulting/training/wprowadzanie-produktu-na-rynek-zagraniczny-sprzedaz-i-budowani-e-procesow)

Poniższy zakres stanowi bazę, którą możemy dopasować do specyfiki Twojej marki, zespołu i modelu pracy z klientem.

Moduł 1. Analiza rynku

- 1.1 Zrozumienie lokalnych kultur biznesowych.
- 1.2 Badanie wielkości rynku.
- 1.3 Ocena potencjalnych klientów i ich potrzeb.

Moduł 2. Analiza konkurencji

- 2.1 Zbieranie informacji.
- 2.2 Badanie cen.
- 2.3 Ocena mocnych stron i słabości konkurentów.

Moduł 3. Strategia wprowadzenia produktu

- 3.1 Określenie unikalnych cech produktu.
- 3.2 Wybór optymalnej strategii cenowej.
- 3.3 Opracowanie planu marketingowego.

Moduł 4. Procesy sprzedażowe

- 4.1 Prospecting (Poszukiwanie).
- 4.2 Tworzenie skutecznych prezentacji produktu.
- 4.3 Zarządzanie relacjami.
- 4.4 Utrzymywanie kontaktu.

Moduł 5. Wsparcie posprzedażowe

- 5.1 Implementacja systemu obsługi klienta.
- 5.2 Ustanowienie procedur reklamacji i napraw.

Moduł 6. Dostosowanie strategii do warunków lokalnych

- 6.1 Stałe monitorowanie zmian na rynku.
- 6.2 Szybka reakcja na nowe regulacje i trendy.

Moduł 7. Budowanie relacji biznesowych

- 7.1 Rozwijanie sieci kontaktów biznesowych.
- 7.2 Kreowanie długoterminowych partnerstw.

Moduł 8. Prawne aspekty wprowadzenia produktu

- 8.1 Zrozumienie lokalnych regulacji i norm prawnych.
- 8.2 Współpraca z ekspertami prawnymi w zakresie międzynarodowej sprzedaży.