



Innovazione aperta

Operazione Rif. PA 2019-11707/RER – “ER SMART MECH: formare per innovare il Sistema della Meccanica, Meccatronica e Motoristica dell’Emilia-Romagna”, approvata con DGR n. 1336/2019 del 29/07/2019 co-finanziata dal Fondo Sociale Europeo PO 2014-2020 Regione Emilia-Romagna

IL LANCIO DI UN NUOVO PRODOTTO E IL BUSINESS PLAN

Il progetto vuole illustrare le strategie per ideare, sviluppare e lanciare un nuovo prodotto di successo. Le analisi di mercato, la compatibilità con le risorse aziendali, gli obiettivi e le strategie, il processo di sviluppo e il coordinamento tra le funzioni aziendali, lo sviluppo delle vendite, la misura della redditività e la soddisfazione del cliente.

Destinatari

Imprenditori, professionisti, manager, dirigenti, direttori generali, responsabili di funzione di imprese aventi sede legale o unità locale in Regione Emilia-Romagna e liberi professionisti, che operano nell’ambito della filiera e del sistema produttivo della MECCANICA, MECCATRONICA, MOTORISTICA e dei servizi collegati.

Programma

- Fondamenti di marketing
Strategia o Il lancio di un nuovo prodotto deve essere il risultato di una scelta razionale fondata sulla comprensione dei bisogni del cliente e sulla valutazione dei propri punti di forza in relazione alle opportunità offerte dal mercato.
 - Leve operative o Come concretizzare una buona strategia di prodotto mediante la corretta scelta delle caratteristiche tecniche, del prezzo, dei canali di vendita e della comunicazione.
 - Il processo di sviluppo interfunzionale o L’ideazione, lo sviluppo e il lancio di un nuovo prodotto di successo deve articolarsi attraverso un processo che coinvolga tutte le funzioni aziendali ed integri il loro contributo attraverso la condivisione di una chiara distribuzione di obiettivi, compiti e responsabilità.
 - I documenti cardine o Come redigere i documenti fondamentali del processo di sviluppo di un nuovo prodotto. Il Piano di Marketing, il Business Plan, Le Specifiche Tecniche, il Piano di Introduzione.
 - Gli strumenti di supporto alla vendita o Guida Vendite, Case Study, Nota Applicativa, Brochure, Dati Tecnici costituiscono il corredo di ogni nuovo prodotto

e sono strumenti indispensabili alla forza vendita per sostenere colloqui efficaci con il cliente. Contenuti, stile espositivo e modelli di riferimento.

- Lo sviluppo delle vendite e il controllo della redditività o Il sostegno commerciale ed il monitoraggio del ritorno degli investimenti attraverso l’attenta gestione del portafoglio di opportunità, il controllo dei tempi di consegna, la tempestiva gestione dei reclami e la misura della redditività e della quota di mercato.
- Esercitazione sulla stesura del Marketing Plan e del Business Plan in excel

Docente

Massimiliano Verde: Consulente di Direzione, Temporary Manager e Docente

Requisiti di partecipazione

La partecipazione è riservata ad **aziende PMI** della Provincia di Reggio Emilia ed è soggetto alla normativa degli aiuti di stato quindi possono partecipare solo imprese che rientrano nei criteri della disciplina comunitaria UE 1407/13 (De minimis).

Modalità di selezione

Saranno accettate soltanto le richieste di aziende che rispondono ai requisiti sopra indicati (destinatari e tipologia azienda). Le richieste di partecipazione saranno accolte in base all’ordine cronologico di arrivo.

Attestato rilasciato

Attestato di frequenza

Durata

24 ore + 8 ore di consulenza aziendale personalizzata

Calendario: marzo 2021

Sede

CIS, Via Aristotele 109, Reggio Emilia

Informazioni e iscrizioni

La partecipazione è gratuita in quanto il corso è finanziato dalla Regione Emilia-Romagna e co-finanziata dal Fondo Sociale Europeo PO 2014-2020.

Contatti

Annalisa Bertino 3403668962

annalisa.bertino@cis-formazione.it

Maddalena Santoro 0522 232940

maddalena.santoro@cis-formazione.it

