



Opolskie Centrum
Zarządzania
Projektami Sp z o.o.



Proces wprowadzania nowych produktów

Numer usługi 2025/04/25/37885/2709714

📍 Opole / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 24.09.2025 do 24.09.2025

885,60 PLN brutto

720,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Usługa skierowana jest do: a) właścicieli średnich przedsiębiorstw, b) pracowników średnich przedsiębiorstw, zatrudnionych na stanowiskach kierowniczych wyższego szczebla, c) pracowników średnich przedsiębiorstw na stanowiskach kierowniczych niższego szczebla
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	22-09-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie ma na celu podniesienie kompetencji menedżerów w procesie wprowadzania nowych produktów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Nabycie umiejętności w zakresie wprowadzania nowych produktów na rynek	Uczestnik rozumie oraz potrafi zastosować założenia oraz narzędzia stosowane w procesie wprowadzania nowych produktów na rynek	Obserwacja w warunkach symulowanych

Cel biznesowy

Realizacja usługi szkoleniowej ma na celu zwiększenie efektywności działań handlowych firmy poprzez rozwinięcie kompetencji kadry menedżerskiej w zakresie wprowadzania produktu na rynek, ujednolicenie rozumienia oczekiwanego w organizacji modelu działań handlowych oraz w konsekwencji poprawę współdziałania w organizacji oraz zwiększenie efektywności procesów z zakresu rozwoju produktów, marketingu i sprzedaży.

Efekt usługi

Wynikiem usługi będą podniesione kompetencje kadry menedżerskiej oraz wdrożony w organizacji proces wprowadzania nowych produktów na rynek.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Podczas realizacji usługi wykonany będzie wywiad potwierdzający, że uczestnicy rozumieją wypracowane rezultaty, znają i akceptują elementy oraz uwarunkowania związane z wprowadzaniem nowych produktów na rynek i odnoszą je do sytuacji swojego przedsiębiorstwa.

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Poza certyfikatem, Uczestnicy szkolenia otrzymają Zaświadczenie o odbytym szkoleniu, w którym wskazane zostaną efekty uczenia się wraz z ich opisem.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Dokument uwzględnia proces walidacji, który obejmuje ocenę osiągniętych kompetencji w stosunku do określonych kryteriów.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Zaświadczenie o odbytym szkoleniu potwierdza, że procesy kształcenia i szkolenia były prowadzone niezależnie od procesów walidacji, co zapewnia obiektywność i wiarygodność oceny uzyskanych kompetencji.

Program

Program:

- 1. Potrzeba, użyteczność produktu
- 2. Klient, segmenty rynku
- 3. Kompozycja marketingowa oferty w odpowiedzi na potrzebę klienta
- 4. Cechy i korzyści, sposób promocji, kanały dystrybucji, cena – koszt i wartość
- 5. Algorytmy sprzedażowe
- 6. Kierowanie klientem w zmianie (jaką stanowi nowy dla niego produkt)
- 7. Obsługa zastrzeżeń w procesie sprzedaży nowego produktu

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Potrzeba, użyteczność produktu	Wojciech Rogala	24-09-2025	08:00	09:00	01:00
2 z 9 Klient, segmenty rynku	Wojciech Rogala	24-09-2025	09:00	10:00	01:00
3 z 9 Kompozycja marketingowa oferty w odpowiedzi na potrzebę klienta	Wojciech Rogala	24-09-2025	10:00	11:00	01:00
4 z 9 Przerwa	Wojciech Rogala	24-09-2025	11:00	11:15	00:15
5 z 9 Cechy i korzyści, sposób promocji, kanały dystrybucji, cena – koszt i wartość	Wojciech Rogala	24-09-2025	11:15	12:15	01:00
6 z 9 Algorytmy sprzedażowe	Wojciech Rogala	24-09-2025	12:15	13:00	00:45
7 z 9 Przerwa	Wojciech Rogala	24-09-2025	13:00	13:15	00:15
8 z 9 Kierowanie klientem w zmianie (jaką stanowi nowy dla niego produkt)	Wojciech Rogala	24-09-2025	13:15	14:45	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 9 Obsługa zastrzeżeń w procesie sprzedaży nowego produktu	Wojciech Rogala	24-09-2025	14:45	16:00	01:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	885,60 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	720,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Wojciech Rogala

Facylitator, moderator, manager. Współtwórca metodyki zarządzania projektami 2PM. Twórca koncepcji i kierownik wdrożenia Biura Zarządzania Projektami. Współtwórca podstaw teoretycznych systemów zarządzania (projektowego, procesowego, marketingowego, środowiskowego). Ekspert z zakresu mediacji, ochrony środowiska, zmian klimatu, ochrony powierzchni ziemi. Doktor nauk o ziemi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkoleń otrzymają konspekt oraz notatki przygotowane przez Trenera (wersja elektroniczna-mind mapa).

Informacje dodatkowe

Po zakończeniu realizacji usługi Uczestnik otrzyma Certyfikat potwierdzający udział w szkoleniu. W ramach szkolenia zajęcia prowadzone będą z użyciem metod interaktywnych i aktywizujących, rozumianych jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności, np. praca w podgrupach, dyskusja panelowa, wykład interaktywny, case study.

Adres

ul. Ozimska 4/7

45-057 Opole

woj. opolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Michalina Gruszecka

E-mail gruszecka@oczp.pl

Telefon (+48) 609 783 658