

Online Training : New Product Development

Pengantar Training New Product Development (NPD)

Mengembangkan dan meluncurkan produk baru yang sukses adalah penggerak utama Penjualan dan Pemasaran bahkan Bisnis secara keseluruhan. Inovasi yang berhasil memastikan bahwa produk Anda tetap kompetitif dan peluang pertumbuhan tidak terlewatkan. Namun penelitian ekstensif menunjukkan bahwa tingkat kegagalan di daerah ini tinggi. Melalui contoh kontemporer dan penerapan studi kasus yang menarik, Anda akan belajar bagaimana mengembangkan dan menerapkan proses NPD yang telah terbukti, bersamaan dengan mengelola faktor kunci lainnya yang meningkatkan tingkat keberhasilan.

Trainer: Anwar Haliyanto, MM

WAKTU PELAKSANAAN

09 - 10 Juni 2027

09:00 - 15:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

By Zoom

Harga

Group Price: Rp 3.700.000
Full Fare: Rp 4.050.000

**) Harga di atas tidak dikenakan PPN 11%, sudah termasuk E-Certificate dan Modul.*

Tujuan :

1. Mempelajari definisi, manfaat dan prinsip-prinsip New Product Development yang sukses.
2. Mempelajari dan menerapkan teknik untuk menghasilkan ide produk baru.
3. Peserta mampu menggunakan teknik untuk menyaring ide produk baru.
4. mengembangkan konsep positioning dan pernyataan strategi merek yang jelas untuk ide produk baru yang dipilih.

5. Memahami faktor utama yang berkontribusi terhadap kesuksesan dan kegagalan dalam pengembangan produk baru dan menilai kinerja perusahaan Anda saat ini.
6. Mengembangkan rencana tindakan untuk memperbaiki NPD dalam bisnis Anda sendiri.

Outline Training

1. Strategi produk baru
2. Mengembangkan ide - ide dan memilih yang terbaik
3. Pengembangan konsep dan pengujian
4. Analisa bisnis
5. Pengujian produk
6. Komersial
7. Faktor keberhasilan dalam NPD; produk unggulan yang terdiferensiasi, wawasan pelanggan, definisi produk yang tajam, stabil dan awal, perencanaan merek, proses gerbang panggung, tim proyek lintas fungsional dan budaya inovatif yang didukung oleh manajemen senior.
8. Penilaian kinerja organisasi dan perencanaan tindakan untuk memperbaiki NPD di organisasi delegasi sendiri.

Target Peserta Pelatihan

Product Manager, Product Specialist, Product Development ManagerBisnis Development Manager, Marketing Manager, Sales Manager

Instruktur Pelatihan

Anwar Haliyanto, MM

Anwar Haliyanto, salah satu lulusan terbaik dari Prasetya Mulya Business School dengan menyandang Magister Management, yang banyak mempelajari dan mendalami kebijakan strategis perusahaan dalam usahanya untuk terus bertumbuh melalui sumberdaya manusia yang lebih unggul, membuat Anwar banyak terlibat dalam pengembangan sumber daya manusia. Anwar Haliyanto juga alumni Henley University London dibidang management keuangan Perusahaan Kesehatan dan Farmasi, Anwar Haliyanto juga sudah menyelesaikan International Management Program dalam Diabetes Disease Management di Darmstad Germany, Woman's Health Care Seoul dan Fresenius Advance Nutrition Course Hong Kong.

Posisi terakhir nya sebagai Direktur Marketing di salah satu perusahaan Multinasional memberikan banyak pengalaman dalam menyususn strategy maupun implementasi dalam mencapai target perusahaan, ditambah lagi pengalaman di lapangan sebagai Sales Manager, Produk Manager dan Marketing Manager, membuat Anwar Haliyanto mampu berkomunikasi kepada semua lapisan di dalam perusahaan.

Marketing Reasearch adalah salah satu bidang yang selalu menjadi fokus perhatiannya semanjak di posisi Manajer sampai menduduki jajaran direksi karena hal ini merupakan kunci sukses strategy perusahaan

Sejak TH 2010 Anwar Haliyanto, MM memutuskan untuk memulai karirnya sebagai Independent Coach dan Trainer, dengan banyak memberikan pelatihan Marketing, Sales Manegement dan Product Development.

CONTACT US

Operational Office

ILP CENTER 2nd Floor R19, Jl. Raya Pasar Minggu 39A, Jakarta Selatan

Phone

+62 813-8834-2078

Email

regtraining@valueconsulttraining.com

Website

www.valueconsulttraining.com