**新产品规划与产品创新思维训练**

* **主办单位：**一六八培训网 www.peixun168.com
* **时间地点：**2018年8月13日 广州
* **课程费用：**2200元/人（培训费用包含资料费、证书费、场地费、讲师费、茶点费等）
* 【不含午餐、晚餐、交通、住宿等费用，需订午餐和住宿的学员请提前将要求报会务组，便捷且省费！】
* **报名电话：**0755-86154193 86154194【联 系 人】胡先生 林先生
* 注：本课程可为企业提供上门内训服务和咨询服务，欢迎来电咨询！
* **概述/Overview**

**课程背景**

讲师咨询在为国内很多科技企业服务的过程中，发现企业中普遍存在如下问题：

1. 产品开发闭门造车，只关注技术，不关注客户，研发从早忙到晚，产品开发的不少，但赚钱的产品屈指可数
2. 产品开发出来才找客户、找卖点，销售人员报怨我们的产品从娘胎中出来就躺在担架上，产品没有优势，也不知道竞争对手产品的弱点，但我们产品的弱点往往被对手抓住
3. 几乎没有产品路标的规划，有规划也主要是技术驱动，客户需求到不了规划人员手中，公司神经末梢与大脑失去联系
4. 把销售驱动误以为是市场驱动，销售人员反馈的需求往往是短期行为、而且很个性化，研发总是被这些短平快的个性化需求驱动的团团转，还被老板骂“你们这帮笨蛋，怎么搞不出几个拳头产品出来？”
5. 新产品推出的速度没有以前快了（竞争对手比我们快）
6. 新产品的质量没有以前稳定了（客户投诉/退货越来越多）
7. 新产品的种类/型号越来越多，但赚钱的产品却不多
8. 市场报怨研发承诺的产品推出时间不兑现、承诺的产品功能却没有
9. 产品市场定位模糊，不做市场细分，产品几乎是全球通吃
10. 公司资源总是不够，没有时间做规划，整天忙于打仗

企业要的是什么？企业不是要追求优秀的产品，而是要寻求一种能持续产生优秀产品的机制和土壤！市场是产品开发的龙头，决定了产品的方向，产品市场如何进行管理，困拢着许多成长中的企业。我们结合大量的培训和咨询案例，并不断总结，从而推出该课程。

**课程收益**

1. 掌握产品规划的方法、工具，解决到哪里去赚钱的问题
2. 掌握产品创新的方法、工具，解决拿什么去赚钱的问题

* 掌握世界级产品创新的管理体系，从全新视角认识产品创新
* 了解正确的创新之路，避免陷入创新误区

1. 掌握产品战略决策、路标规划的方法、工具，解决偶尔赢得一场战斗却输掉整个战争的问题
2. 分享业界客户市场管理、产品管理、产品决策的组织运作模式
3. 掌握产品研发管理创新的方式与技巧
4. 分享讲师50多个咨询项目的产品管理案例资料（流程、制度、模板、样例……）。

**培训对象**

* 总经理、产品（线）总监、产品（线）经理、产品管理部部长、总工、研发/技术总监、市场总监、需求经理等。
* **活动纲要/Outline**

**一、案例分析研讨：成长的烦恼**

**二、产品管理模式与产品经理的定位分析**

1. 产品全生命周期管理业务框架

2. 产品战略管理

3. 产品规划管理

4. 市场需求管理

5. 产品开发管理

6. 技术开发管理

7. 研发项目管理

8. 产品运营管理

9. 产品运作支撑体系（流程、组织、IT）

10. 模板分享：产品经理工作手册

**三、如何进行新产品开发上市规划——产品规划六部曲**

1. 第一步：理解市场

1) 设定愿景、使命和目标

2) 驱动对市场的分析

3) 确定潜在的机会和目标

2. 第二步：市场细分

4) 为什么要细分市场？

5) 市场细分的八种方法

6) 细分市场分类（按产品/领域、区域、行业）

7) 各细分市场容量、市场份额、销售利润率分析

8) 各细分市场主流产品的SWOT分析

9) 主流产品竞争对手分析（$APPEALS）

10) 细分市场策略分析

11) 模板分享：细分市场描述模板

3. 第三步：进行组合分析

1) 判断市场潜力

2) 产品竞争力分析

3) 产品定位与细分市场的匹配（SPAN）

4) 客户价值分析

5) 产品组合分析

6) 企业扩张策略（产品线与市场扩张）

7) 评估选定的目标市场有多少胜算的把握？

8) 选择投资机会并排序

9) 审视差距分析

10) 确定业务设计

4. 第四步：制定业务战略和计划

1) 确定细分市场的目标和策略

2) 确定对客户及我方的价值

3) 推动多个功能部门提供输入信息，制定业务战略和计划

5. 第五步：融合并优化各产品线的业务计划

1) 在产品线内融合和优化业务计划

2) 跨产品线融合及优化业务计划

3) 制定整个公司和产品线的产品包路标

6. 第六步：管理业务计划并评估表现

1) 确保业务计划的执行

2) 评估业务和流程的表现

3) 需要时对业务计划进行修改

7. 产品路标规划

1) 路标规划的输出（平台开发计划、产品开发计划、技术研究计划、资源缺口计划）

2) 产品路标规划过程

* 技术、平台、产品线、产品、解决方案的关系
* 产品平台的形成过程
* 产品版本管理V/R/M（大版本、小版本、客户定制）
* 产品路标规划的形成（实际案例同步演练）
* 制定产品开发任务书
* 模板分享：产品路标规划流程
* 模板分享：产品路标规划报告模板
* 模板分享：产品开发任务书模板
* 产品路标规划决策与立项评审
* 决策机制（决策团队、运作模式、支撑机制）
* 决策标准（评审关键要素）
* 分享：业界产品路标规划的组织运作与支撑体系

四、产品创新思维

1. 为什么要进行产品与研发管理创新？

1）.企业寿命的差异带来的启示

2）.是什么打造了企业的竞争优势（核心竞争力）？

3）.产品与研发创新带来了什么？

4）.普通企业与优秀企业有什么不同？

5）.产品与研发创新在企业创新中的地位

2. 成功创新案例：

* 华为Mate10高铁模式
* ABB插座设计
* 奶瓶盖设计
* 叉勺二合一设计
* 盆栽笔设计
* 微创新
* 复印机面板设计

1. 创新思维与方法

1）.产品创新思维的八大原理

* 组合原理
* 还原原理
* 移植原理
* 逆反原理
* 变性原理
* 完满原理
* 迂回原理
* 群体原理

2）.打破思维的禁锢，开启创新的天窗

* 培养思维创新的习惯
* 试错法
* 和田法
* Brain-Storming 方法及在创新中的应用
* QCC 及其应用
* 其他创新方法简介（TRIZ 等）
* 跳出思维定势
* 跳出经验定势

3）.创新误区与正确的创新意识

4）.创新思维小结

**五、总结**

* **讲师介绍/Lecturer**

**张现峰：**

* 研发管理实战派讲师，研发管理咨询资深顾问，美国项目管理专家（PMP），PDMA（美国产品开发管理协会www.pdma.org）会员
* **专业背景：**

十六年高科技企业研发项目管理实战与研发创新管理培训、咨询丰富实战经验。

曾任职国际EMS龙头企业鸿海集团，从事商用计算机系统的研发项目管理工作，先后担任过结构设计工程师、系统工程师、项目经理等职位。先后与全球顶尖企业HP、IBM、SONY 等客户深度合作，成功完成了LAKEPORT、COLUMBUS、HORIZONAL等系列产品的研发管理和成功上市。

在国内某著名通信设备公司工作，担任项目经理，负责交换产品线的新产品研发项目管理工作，成功地将IPD集成产品开发流程与端到端研发项目管理体系在产品线试点并推行。同时，作为项目核心组成员与国际顶尖咨询顾问（IBM顾问团队）一道在研发系统推动公司级研发管理变革（IPD），并具体负责此研发管理变革在本职能部门的推动与具体实施工作。

2007年加入华成企业研发管理咨询公司，专注于为广大高科技企业提供研发创新管理体系培训、咨询和研发管理体系信息化规划与实施咨询服务。作为项目经理和核心顾问，成功实施了包括美的集团、中联重科、烽火通信、京信通信、长城汽车、中车集团、ATL新能源科技、TCL、国家电网、浪潮信息、光宇电池、航天九院539研究所、天赐新材等100多个IPD咨询项目，对标业界最佳管理模式，帮助客户企业建立了以商业成功为导向的、系统、高效的端到端研发管理体系；并通过试点推行辅导，真正实现了IPD体系的“落地”，帮助客户建立了研发创新核心竞争优势，并帮助企业培养和锻炼了一批具有IPD管理思维的管理骨干。

* **课程特色：**

专注于企业研发创新管理的研究，提供专业的研发管理培训与体系建设管理咨询服务。擅长培训课程主要有：

* 《华为研发项目管理最佳实践沙盘实战演练》
* 《新产品研发流程优化与研发项目管理实战演练》
* 《项目管理最佳实践沙盘实战演练》
* 《市场驱动的产品开发流程最佳实践》
* 《成功项目经理的六个管理锦囊》
* 《成功的产品经理》
* 《从技术走向管理》
* 《研发人员的绩效考核与激励》。
* **管理培训背景：**

曾在各地多次举办《市场驱动的产品开发流程管理》、《研发项目管理实战》、《新产品开发流程优化与项目管理》、《项目管理最佳实践》、《研发质量管理》、《成功的产品经理》、《从技术走向管理》、《研发人员的考核与激励》等公开课，曾经为近300家企业提供了专业的研发管理培训，培训过的企业主要包括：中国移动、中国联通、国家电网、中国中车、TCL、美的集团、烽火通信、京信通信、长城汽车、汉能集团、南方航空、时代光华、肯耐珂萨、西子OTIS、中联重科、晟通集团、UR时装、至高通信、山东大学总裁班、尚途差旅、玄武无线、得力文具、上海艾帕电力电子、同方威视、北京KND、超思电子、北车集团、大族激光、天津仪表集团、万东医疗、航天五院、北京移动、中国互联网信息中心（CNNIC）、大唐移动、中国普天公司、神州数码、中电华大、FRNAKE、奥马电器、吉品科技、圣丰种业、国电智深、至高通信、西安西瑞、天合光能、春发食品、吉阳自动化、海鸥卫浴、瑞声声学、易事特、赛尔富科技、蔚蓝生物、昆药集团、腾辉光伏等。其中部分公司邀请讲课超过3次以上，得到了受训企业和学员的普遍认可。

同时，还长期应深圳高新技术产业协会、项目管理联盟、肯耐珂萨、时代光华、中华讲师网、园区企业服务网等单位的邀请，提供关于研发管理和产品创新方面的研讨交流、公开课培训等，受到来自不同行业的新老客户的肯定和赞誉

* **管理培训背景：**

作为项目经理和核心顾问，成功完成了90多家高科技企业（涉及IT、通信、电子、家电、汽车、互联网、新能源、装备制造、电力、安防、医药、化工等行业）研发管理体系建设咨询项目，项目范围包括：市场需求管理与产品规划流程体系、端到端结构化新产品开发流程体系、端到端研发项目管理体系、研发绩效管理体系、产品平台与CBB管理体系、技术任职资格体系、研发管理信息化系统规划与实施上线推广等，大大地提升了企业自身的研发管理能力。

1. 中联重科混凝土公司IPD变革咨询+RDM落地推行项目，任项目经理和核心顾问，完成研发管理现状调研诊断、结构化产品开发流程体系、矩阵式研发管理组织设计、端到端研发项目管理体系设计与RDM系统的落地推行、研发绩效管理体系设计、产品平台与CBB管理体系设计、技术任职资格体系设计等该工作，帮助中联重科提升了组织整体的研发能力，建立了研发核心竞争力；
2. 美的集团“G-PLM”全球模板落地实施推行项目，任核心顾问，通过一年时间的现状调研、蓝图设计、系统开发、系统测试、上线推行，已成功完成顺德、苏州、无锡、芜湖等异地分公司的全面上线推行，帮助美的实现“一个美的、一个体系、一个标准” ，统一“打法”，强化了集团所属子公司研发管理精细化管理水平，大大提升研发管理效率。
3. 长城汽车端到端研发项目管理体系咨询+RDM落地推行项目，任项目经理和核心顾问，全程负责项目需求调研、方案设计研讨、项目蓝图方案评审、试点推行策略制定、系统上线与全面推行的各项工作；
4. 东莞易事特电源股份公司研发管理咨询+“落地”项目，全程参与企业研发现状调研、产品开发流程体系设计、组织体系设计、研发绩效管理体系设计、IT系统流程“落地”实施和优化工作，任项目经理；
5. 天津某食品配料企业研发管理辅导+“落地”项目，全程参与企业研发现状调研、需求管理和产品规划、技术预研流程体系、产品开发流程体系设计、组织体系优化、研发绩效管理体系优化、IT系统“落地”实施和优化工作，任项目经理；
6. 常州某自动化有限公司研发管理流程咨询+“落地”项目，全程参与企业研发现状调研、产品开发流程体系设计、组织体系设计、研发绩效管理体系设计、IT系统流程“落地”实施和优化工作，任项目核心组成员；
7. 深圳某家庭多媒体高科公司研发管理体系咨询项目，全程参与了企业研发管理现状调研、产品开发流程体系设计、组织体系设计、职位任职资格设计、研发绩效管理、研发项目管理IT系统规划与实施，任项目组核心成员。

深圳某装备制造技术公司研发管理体系咨询项目（产品开发流程体系设计、研发项目管理体系优化、研发绩效管理、CBB共享平台设计、研发管理平台软件的实施），任项目组核心成员；

# 《新产品规划与产品创新思维训练》报名回执

填好下表后传真至0755-86154195/ 021-51012039（此表复印有效）

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 单位名称 |  | | | | | | | |
| **发票抬头** |  | | | | | | **发票内容：**□1、咨询费 □2、会务费 | |
| 公司地址 |  | | | | | | | |
| 联系人 |  | | 电话 |  | | 手机 | |  |
| 职务 |  | | **传真** |  | | **E-mail** | |  |
| 参加  学员  名单 | **姓名** | **职务** | | | **手 机** | **E-mail** | | |
|  |  | | |  |  | | |
|  |  | | |  |  | | |
|  |  | | |  |  | | |
|  |  | | |  |  | | |
| **参会人数：\_\_\_\_\_\_\_\_\_人，费用合计：\_\_\_\_\_\_\_\_\_元； 付款方式：□ 转帐 □ 现金**  **发票类别： □ 增值税普通发票 □ 增值税专用发票（需提供一般纳税人开票资料）** | | | | | | | | |

----------------------------------------------------------------------------------

**其他报名方式** Contact information

全国客户服务热线：400-6364-168

电话报名 0755-86154193、86154194 021-51872644

电邮报名 peixun168@hotmail.com

传真报名 0755-86154195