24 października 2017 r.

WARSZAWA

CGE
Certified Global Education

EFEKTYWNE PROMOCJE CENOWE

DLA TRADE MARKETING MANAGERA

CELEM SZKOLENIA

jest poznanie mechaniki pracy z ceną w rynku w aspekcie finansowym oraz konsumenckim. Każdy z uczestników będzie mógł odpowiedzieć na pytanie czy rzeczywiście warto stosować promocję cenową dla moich produktów oraz zdefiniować zachowania konsumenta w stosunku do promocji cenowej.

KORZY ŚCI DLA SŁUCHACZA

- poznanie efektu promocji cenowej z punku widzenia firmy jak i konsumenta
- poznanie mechanik promocji cenowych
- umiejętność stosowania promocji cenowej
- co się staniej – jak nie uruchomię promocji cenowej – świadomy wybór

NAJWAŻNIEJSZE ZAGADNIENIA

- BUDOWA KALKULATORA CENY
- PROMOCJE TRADE MARKETINGOWE
- PROMOCJE CENOWE NA POLSKIM RYNKU
- PROMOCJA CENOWA W OCZACH KONKURENTA
- CZY ZAWSZE WARTO STOSOWAĆ PROMOCJĘ CENOWĄ ?

Tel: 22 651 80 75, kom: 604 152 181, fax: 22 203 40 52, e-mail: info@certge.pl
www.certge.pl

EFEKTYWNE PROMOCJE CENOWE DLA TRADE MARKETING MANAGERA

24 PAŹDZIERNIKA 2017 WARSZAWA

CGE
Certified Global Education

PROGRAM SZKOLENIA

1. BUDOWA KALKULATORA CENY

- czym jest cena
- kto ustala poziom cen
- składowe ceny
- składowe kosztów
- marża vs narzut
- cechy produktu w stosunku do ceny

2. PROMOCJE TRADE MARKETINGOWE

- dlaczego stosujemy promocje cenowe/dyskusja
- rodzaje promocji
- cele promocji
- wyliczenia kosztów promocji vs zysk
- poznanie rynku cen / raporty cen
- wnioski z raportu cen
- konkurencja rynkowa w aspekcie cen

Case dla grupy: przygotowanie opisu produktów wraz z jego cechami i celami rozwoju. Grupy dwu osobowe – prezentacja prac na forum, dyskusja

3. PROMOCJE CENOWE NA POLSKIM RYNKU

- dla kogo?
- jak długo?
- jaka komunikacja?
- jakie cele promocji?
- zyski i straty
- szanse i zagrożenia

4. PROMOCJA CENOWA W OCZACH KONKURENTA

- aspekty psychologiczne konsumenta
- dlaczego konsument korzysta bądź nie korzysta z promocji cenowych
- zachowanie konsumenta przy półce z promocją i bez promocji
- kanał komunikacji promocji konsumentowi – trendy

5. CZY ZAWSZE WARTO STOSOWAĆ PROMOCJĘ CENOWĄ

- jeśli tak to dlaczego?
- jeśli nie to dlaczego?
- **dyskusja w grupie.**
- Podsumowanie spotkania, omówienie wspólnej pracy, wyciągnięcie wniosków po spotkaniu, rekomendacje.

Tel: 22 651 80 75, kom: 604 152 181, fax: 22 203 40 52, e-mail: info@certge.pl
www.certge.pl

EFEKTYWNE PROMOCJE CENOWE DLA TRADE MARKETING MANAGERA

24 PAŹDZIERNIKA 2017 WARSZAWA

PROWADZĄCA:

MAŁGORZATA PUKSZTA
Marketing manager ds. HoReCa Ambra S.A (Centrum Wina).

W branży winiarskiej od 5 lat. Pasjonatka marketingu handlowego od 15 lat.

Swoje doświadczenie zdobywała w firmach Kamis, Agros Nova, obecnie Ambra w różnych kanałach sprzedaży.

Jej motto: „najważniejszy jest konsument."

ROZKŁAD ZAJĘĆ:

9:00 Rozpoczęcie szkolenia
10:30 Przerwa kawowa
12:30 – 13:15 Obiad
15:30 Przerwa kawowa
17:00 Zakończenie szkolenia

SZKOLENIE ZAMKNIĘTE
W przypadku zainteresowania tym szkoleniem większej liczby osób z Państwa organizacji z przyjemnością przygotujemy je dla Państwa w wersji **szkolenia zamkniętego**. Prosimy o kontakt e-mail: anna.milewska@certge.pl

ORGANIZATOR:

Certified Global Education Sp. z o.o. jest firmą szkoleniową od kilku lat obecną na polskim rynku kładącą nacisk na edukację biznesową popartą certyfikatami. Dąży do tego by być platformą szkoleniową udostępniającą klientom najwyższej jakości certyfikowane szkolenia ze wszystkich dziedzin zarówno w rozumieniu funkcjonalnym biorąc pod uwagę funkcje/działy w organizacji jak i branżowym uwzględniając specyfikę poszczególnych sektorów gospodarczych. Naszym celem nadrzędnym jest spełniane potrzeb biznesowych naszych klientów poprzez realizację szkoleń o najwyższych standardach jakości bazujących na międzynarodowym know-how w zakresie edukacji biznesowej. Wszystkie budowane przez nas programy przygotowywane są w oparciu o szczegółowe badania rynku i analizowane są pod kątem ich praktycznej przydatności w biznesie. Trenerzy i prelegenci, których zapraszamy wywodzą się przede wszystkim ze środowisk biznesowych, nie brakuje wśród nich również prawników, autorytetów naukowych jak i przedstawicieli administracji publicznej. Jest dla nas niezwykle ważne aby być postrzeganym przez naszych klientów przez pryzmat najwyższej jakości usług i prestiż. Właśnie dzięki prestiżowi oraz temu, że jesteśmy całkowicie niezależną i neutralną instytucją, możemy liczyć na wsparcie projekty, którzy pełnią kluczowe role w swoich dziedzinach.

KONTAKT:

Anna Milewska
Kierownik projektu
e-mail: anna.milewska@certge.pl
Kom: 604 152 181, Tel. 22 651 80 75
Fax. 22 203 40 52

WYPEŁNIJ I WYSLIJ ZGŁOSZENIE FAKSEM 22 203 40 52

LUB E-MAILEM info@certge.pl

CGE
Certified Global Education

EFEKTYWNE PROMOCJE CENOWE
DLA TRADE MARKETING MANAGERA
24 PAŹDZIERNIKA 2017 WARSZAWA

C0738

Imię i nazwisko: .....

Stanowisko/Dział: .....

Tel.: ..... Fax: .....

E-mail: .....

Imię i nazwisko: .....

Stanowisko/Dział: .....

Tel.: ..... Fax: .....

E-mail: .....

DANE DO FAKTURY

Firma: .....

NIP: ..... Ulica: .....

Kod pocztowy: ..... Miejscowość: .....

OSOBA AKCEPTUJĄCA UDZIAŁ

Imię i nazwisko: .....

Stanowisko/Dział: .....

Oświadczam, że zapoznałem się z warunkami uczestnictwa*

i akceptuję je.

Data: ..... Podpis: .....

Tel.: ..... E-mail: .....

OSOBA DO KONTAKTU

- PODANIE JEJ DANYCH UŁATWI KONTAKT W SPRAWACH ORGANIZACYJNYCH

Imię i nazwisko: .....

Stanowisko/Dział: .....

Tel.: ..... Fax: .....

E-mail: .....

Komu jeszcze, Pani / Pana zdaniem, możemy przesłać informacje o tym wydarzeniu

Imię i nazwisko: .....

Stanowisko/Dział: .....

Tel.: ..... Fax: .....

E-mail: .....

Imię i nazwisko: .....

Stanowisko/Dział: .....

Tel.: ..... Fax: .....

E-mail: .....

Imię i nazwisko: .....

Stanowisko/Dział: .....

Tel.: ..... Fax: .....

E-mail: .....

Prosimy o pisemne poinformowanie administratora bazy danych (faxem 22 230 40 52 lub drogą e-mailową: info@certge.pl) w przypadku, gdy nie życzą sobie Państwo otrzymywania tego typu informacji.

***WARUNKI UCZESTNICTWA,** KOSZTY UDZIAŁU W KURSIE:

Do 9.10.2017	Od 10.10.2017
995 PLN + 23% VAT Oszczędzasz **300 PLN**	1295 PLN + 23% VAT

Cena obejmuje: udział w szkoleniu, dokumentację, obiad podczas szkolenia, przerwy kawowe.
Ceny nie zawierają kosztów parkingu i noclegów.

Udział pracowników jednostek budżetowych w szkoleniach jest zwolniony z VAT w przypadku finansowania w przynajmniej 70% ze środków publicznych.
Prosimy w takim przypadku o przesłanie oświadczenia.

☐ Oświadczam, że udział w zamówionym szkoleniu będzie opłacony w przynajmniej 70% ze środków publicznych .

Data: ..... Podpis: .....

Warunkiem uczestnictwa jest dokonanie wpłaty przed kursem
(w ciągu 14 dni od zgłoszenia) na konto
PKO Bank Polski S.A.: 08 1440 1387 0000 0000 1495 2551

W przypadku odwołania zgłoszenia w terminie krótszym niż 14 dni przed rozpoczęciem kursu uczestnik zostanie obciążony pełnymi kosztami szkolenia. Możliwe jest bezpłatne delegowanie zastępstwa nawet w dniu rozpoczęcia zajęć. W przypadku odwołania zgłoszenia w terminie dłuższym niż 14 dni przed szkoleniem organizator zwróci 100% dokonanej wpłaty. Organizator zastrzega sobie prawo do odwołania kursu z przyczyn niezależnych oraz dokonywania zmian w projekcie szkoleniowym. W przypadku odwołania kursu przez Organizatora zobowiązuje się on do pełnego zwrotu dokonanych wpłat.

Wyrażam zgodę na otrzymywanie informacji od CGE na podane adresy e-mail (zgodnie z ustawą z dn. 29 sierpnia 1997 o ochronie danych osobowych - Dz. U. z 2002r. Nr 101, poz. 926 z późn. zm.).

Data.....Podpis: