

15-16 LUTEGO 2018
WARSZAWA



NOWA STRATEGIA MARKETINGOWA

PRODUKTÓW I USŁUG



Proponujemy warsztaty w innowacyjnej formule, bazującej na **bardzo aktywnych metodach przyswajania umiejętności**. W zajęciach towarzyszyć nam będą narzędzia grywalizacji, aby w atmosferze pozytywnych emocji skuteczniej rozumieć złożone zagadnienia. Spotkaniu towarzyszyć będą trzy gry symulacyjne:

- profil kompetencji stratega – jak budować skuteczną współpracę w firmie wokół strategii produktów i usług
- inspirująca symulacja z wprowadzania nowych produktów i usług na rynek
- gra szkoleniowa z aspektów międzynarodowych strategii produktowych (kraje wybrane przez uczestników spotkania)

CEL SZKOLENIA

Głównymi celami szkolenia są:

- zdobycie umiejętności strategicznych i praktycznych narzędzi do tworzenia strategii do wykorzystania w codziennej pracy
- wzrost kompetencji strategów marketingu w obszarze prezentowania planów oraz wyników swojej pracy
- wymiana doświadczeń, benchmarking rozwiązań oraz pozyskanie szeregu inspiracji do bezpośredniego zastosowania

- warsztaty z wykorzystaniem narzędzi grywalizacji – udział w złożonej symulacji oraz dwóch krótszych grach marketingowych
- autorskie narzędzia w Excelu do planowania i realizacji strategii marketingowych produktów i usług
- każdy z uczestników warsztatów otrzyma książkę z narzędziem do opracowywania strategii wraz z dedykacją i autografem autora

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

www.certge.pl

15-16 LUTEGO 2018
WARSZAWA

NOWA STRATEGIA MARKETINGOWA PRODUKTÓW I USŁUG



PO UKOŃCZENIU WARSZTATU UCZESTNICY BĘDĄ POTRAFILI

- zaplanować od A do Z we właściwy sposób strategię rozwoju nowych produktów i usług
- przeprowadzić analizy potencjału produktów i usług – z wykorzystaniem specjalnych praktycznych narzędzi w Excelu
- zintegrować swoją wiedzę produktową z nowoczesnymi metodami budowania sukcesów rynkowych produktów i usług

KORZYŚCI Z UCZESTNICTWA W SZKOLENIU

- zdobycie praktycznej wiedzy i umiejętności do bezpośredniego wykorzystania w codziennej pracy
- poszerzenie umiejętności analitycznych, coraz wyżej cenionych w pracy strategów i product managerów
- rozwój kompetencji w obszarze myślenia strategicznego i budowania długofalowej przewagi rynkowej
- benchmarking rozwiązań, poznanie najlepszych praktyk oraz nowoczesnych metod tworzenia przewagi konkurencyjnej
- inspiracja w obszarze prezentowania planów i wyników swojej pracy – elemencie wpływającym na rozwój kariery zawodowej

NOWA STRATEGIA MARKETINGOWA PRODUKTÓW I USŁUG

Praca specjalistów i menedżerów marketingu odpowiedzialnych za strategię produktów i usług staje się coraz bardziej złożona. Obecnie nie wystarczy już znakomita znajomość techniczna produktów, branży czy też konkurentów. Na rynku zwyciężają rozwiązania bazujące na trafnej strategii, umiejętności przewidywania trendów oraz wpisywania się w coraz bardziej złożone oczekiwania klientów.

Nowa Strategia Marketingowa Produktów i Usług bazuje na wykorzystaniu sprawdzonych narzędzi i rozwiązań, wzbogaconych o nowe trendy i techniki – takie jak content marketing, metodyki projektów marketingowych. Cechą warsztatów jest ich bardzo wysoka praktyczność, całe szkolenie ma bardzo aktywny charakter. Podobnie jak nie można nauczyć się pilotażu samolotu z podręcznika, tak samo podczas tego spotkania wykorzystywać będziemy symulatory strategii marketingowych oraz ćwiczyć kompetencje z wykorzystaniem merytorycznych narzędzi grywalizacji. Będzie to niewątpliwie jedno ze spotkań, które najmocniej zapadnie w naszej pamięci i dzięki któremu wdrożymy wiele rozwiązań do codziennych działań.

Kontakt / Zgłoszenia

ANNA MILEWSKA

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

METODY PROWADZENIA ZAJĘĆ

Trener realizujący zajęcia w tym projekcie jest pionierem i propagatorem tzw. Serious Games w szkoleniach. Są to metody oparte na rzeczywistej pracy product managerów i ekspertów marketingu (głęboka merytoryka zajęć) poszerzone o element emocjonalny – rywalizacji indywidualnej oraz zespołowej.

Dzięki takiej formule warsztatów są one niezwykle angażujące, w opinii Uczestników nie ma nawet kwadransa znużenia, dodatkowo formuła zajęć gwarantuje przekazanie jak największej liczby narzędzi, metod, technik i treści do wykorzystania w codziennej pracy

Metody Serious Games obejmować będą:

- twórczą identyfikację celów i potrzeb każdego z uczestników,
- inspirujące narzędzia (karty, naklejki) do zrozumienia kluczowych pojęć,
- kilkugodzinną symulację NEW PRODUCT MANAGEMENT – w której uczestnicy na symulowanym rynku, z falsyfikatami banknotów ilustrujących budżet, wprowadzać będą nowe produkty na rynek,
- krótką grę merytoryczną MY IDEAS na początku zajęć, pozwalającą aktywnie wejść w spotkanie i szybko poznać wszystkich Uczestników,
- symulację z komunikacji międzykulturowej INTERNATIONAL PRODUCT ilustrującą różnice w zachowaniach klientów z wybranych krajów,

- testy diagnostyczne (rywalizację indywidualną) i metody oceny własnych kompetencji oraz umiejętności,
- grywalizację zespołową – tworzenie na specjalnych arkuszach strategii wybranych rozwiązań (także wybranych produktów i usług Uczestników szkolenia) oraz głosowanie za wyborem najlepszej opcji.

Metody grywalizacji są uzupełniane o następujące metody pracy:

- prezentację multimedialną przedstawiającą praktyczne narzędzia do wykorzystania w codziennej pracy – a nie teorię (nie więcej niż 10-15% całości czasu zajęć)
- pracę przy komputerach na praktycznych metodach i technikach – w Excelu i Power Point – miło widziane notebooki u Uczestników (nie są jednak niezbędne, wystarczy jeden komputer na 3-4 osoby)
- prezentacja i analiza przypadków (także w formie filmów ilustrujących konkretne kampanie i narzędzia).o zastosowania

OSOBY, KTÓRE SKORZYSTAJĄ NAJWIĘCEJ

product managerowie, brand managerowie, specjaliści ds. marketingu, managerowie i dyrektorzy marketingu, analitycy marketingowi, badacze rynku, eksperci ds. komunikacji marketingowej, eksperci ds. sprzedaży pragnący poszerzyć swoją wiedzę rynkową, dyrektorzy i eksperci z innych działów planujący poszerzyć perspektywy, controller marketingowi.

AGENDA WARSZTATÓW

DZIEŃ I

- 09.00 – 09.30** Rejestracja Uczestników
- 09.30 – 10.15** Przywitanie, szansa na wymianę doświadczeń oraz wprowadzający incentive MY IDEAS – interakcyjne poznanie inspirujących idei strategicznych
- 10.15 – 11.00** **zarządzanie produktami i usługami 2.0:**
- czynniki zmieniające znany nam świat strategii produktów i usług
 - nowi konsumenci i ich rosnące
 - strategię off-on: jak firmy dopasowują się do nowych warunków działania
- 11.00 – 11.15** Przerwa kawowa
- 11.15 – 12.30** **Wprowadzenie do symulacji rynkowej NEW PRODUCT MANAGEMENT**
- podział na rywalizujące ze sobą zespoły
 - zapoznanie się z regułami i zasadami
 - kluczowe decyzje strategiczne: STP, badania strategiczne i wykorzystane budżety
- 12.30 – 13.15** Przerwa na lunch
- 13.15 – 15.00** **Kluczowe decyzje w symulacji rynkowej NEW PRODUCT MANAGEMENT:**
- customer insights i polityka cenowa
 - dobór kanałów dystrybucji i sprzedaży
 - wybór narzędzi komunikacji off-line i on-line
 - dopasowanie narzędzi wsparcia sprzedaży
- 15.00 – 15.15** Przerwa kawowa
- 15.15 – 17.00** **Wyniki symulacji NEW PRODUCT MANAGEMENT wraz z wnioskami oraz nowe kompetencje w strategiach produktów i usług:**
- kreacja – element wspierający sukces produktu
 - prognozowanie sprzedaży
 - poznanie wyników końcowych symulacji, wnioskii rekomendacje
 - na zakończenie pierwszego dnia: testy diagnozujące indywidualny potencjał w zakresie myślenia lateralnego oraz dyscypliny we wdrażaniu strategii

DZIEŃ II

- 09.00 – 09.30** **Podsumowanie pierwszego dnia warsztatów:**
- przegląd realizowanych strategii produktowych z symulacji NEW PRODUCT MANAGEMENT
 - wskaźniki sukcesu strategii
 - test diagnozujący naturalne role w zespole strategii produktowych
- 09.30 – 10.30** **Narzędzia strategiczne zarządzania produktami w praktyce – część 1**
- praktyczne metody i techniki oceny portfela
 - ocena potencjału produktów i usług w praktyce
 - opracowanie analiz dla wybranych produktów i usług uczestników szkolenia oraz na przykładach rynkowych
- 10.30 – 10.45** Przerwa kawowa
- 10.45 – 12.30** **Narzędzia strategiczne zarządzania produktami w praktyce – część 2**
- pozycjonowanie produktu na tle
 - strategię produktowo-rynkowe w praktyce
 - opracowanie analiz dla wybranych produktów i usług uczestników szkolenia oraz na przykładach rynkowych
- 12.30 – 13.15** Przerwa na lunch
- 13.15 – 14.30** **Narzędzia strategiczne zarządzania produktami w praktyce – część 3**
- wdrażanie projektów
 - KPI dla strategii i kampanii
 - best practices realizowanych strategii
- 14.30 – 14.45** Przerwa kawowa
- 14.45 – 16.00** **Nowe trendy i narzędzia zarządzania produktami:**
- narzędzia content marketingu wspierające sukces rynkowy produktów
 - marketing doświadczeń, permission marketing i inne metody rozwoju innowacyjności oferty
 - aktywna gra szkoleniowa INTERNATIONAL PRODUCT na zakończenie warsztatów
- 16.00** Zakończenie warsztatów i wręczenie certyfikatów

15-16 LUTEGO 2018
WARSZAWA

NOWA STRATEGIA MARKETINGOWA PRODUKTÓW I USŁUG



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 spełnianie 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 przygotowujemy 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.

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 tel. 604 152 181, e-mail: anna.milewska@certge.pl

PROWADZĄCY SZKOLENIE



Michał Dziekoński MBA/ACM

Interim manager, strateg, konsultant oraz trener szkolący ponad tysiąc menedżerów i specjalistów rocznie. Specjalizuje się w szkoleniach bazujących na praktycznych doświadczeniach – dzięki warsztatom opartych na inspirującej grywalizacji. Posiada kilkunastoletnie doświadczenie w zarządzaniu marketingiem na poziomie strategicznym w strukturach dużych firm międzynarodowych – m.in. w amerykańskiej części Grupy Siemens (działającej na rynku B2B). Pełni rolę szefa modułu Mastering Metrics programów the Chartered Institute of Marketing (CIM), nazywanych „marketingowym MBA”. Ukończył studia MBA Oxford Brookes University, the Advanced Certificate in Marketing (CIM), marketing i zarządzanie w Uniwersytecie Ekonomicznym w Katowicach, Szkołę Strategii Marki SAR, program Marketing Training w Orlando (USA) oraz kilka kierunków studiów podyplomowych – z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi, badań rynku oraz marketingu internetowego. Jest certyfikowanym trenerem CIM, twórcą planów i strategii marketingowych oraz systemów mierzenia efektywności działań strategicznych, zarówno z rynku B2C, jak i B2B. Współautor książek: E-marketing, Wskaźniki marketingowe i Jak szybko napisać profesjonalny plan marketingowy a także Projektowanie efektywnych szkoleń oraz autor kilkudziesięciu artykułów i praktycznych metod oceny skuteczności działań strategicznych. Zwolennik metod grywalizacji strategicznej, zarówno w szkoleniach, jak i działaniach rynkowych. Stworzył kilkadziesiąt gier i symulacji marketingowych, prowadzi także m.in. 40-godzinny anglojęzyczny moduł Business Games na studiach International MBA na Uniwersytecie Warszawskim. Fascynują go nowe obszary wykorzystania narzędzi marketingu off-line i on-line.

15-16 LUTEGO 2018 WARSZAWA

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:

Imię i nazwisko:

Stanowisko/Dział:

Tel.: Fax:

e-mail:

DANE DO FAKTURY

Firma:

NIP:

Ulica/skr.pocztowa:

Kod pocztowy/Miejscowość:

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:

WARUNKI UCZESTNICTWA

Koszty udziału w kursie:	do 31.1.2018	od 01.2.2018
	1595 PLN + 23% VAT Oszczędzasz 300 PLN	1895 PLN + 23% VAT

Cena obejmuje: udział w kursie, dokumentację, wyżywienie.
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

Podpis:

SPOSÓB PŁATNOŚCI:

płatność na podstawie faktury proforma lub VAT na konto:

PKO Bank Polski S.A.: 08144013870000 000014952551

Upoważniam firmę Certified Global Education Sp. z o.o. do wystawiania faktury bez podpisu.

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

OSOBA AKCEPTUJĄCA UDZIAŁ

Imię i nazwisko:

Stanowisko/Dział:

Tel.: Fax:

e-mail:

Oświadczam, że zapoznałem się z warunkami uczestnictwa i akceptuję je.

Data: Podpis:

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:



Hotline: 604 152 181



fax: 22 203 40 52



Internet: www.certge.pl



E-mail: info@certge.pl