

**19 kwietnia 2018 r.**

**WARSZAWA**



# **SKUTECZNE NARZĘDZIA TRADE MARKETINGOWE**

## **WARSZTATY Z PRAKTYKIEM**

### **O SZKOLENIU:**

Szkolenie jest przeznaczone dla osób, które pracują w Dziale **TRADE MARKETING, MARKETING** oraz na stanowisku **KEY ACCOUNT MANAGER**. Najważniejszymi zagadnieniami poruszonymi na szkoleniu będzie obszar związany z prezentacją i doбором narzędzi konsumenckich i klienckich. Na szkoleniu zostaną zaprezentowane **praktyczne wskazówki dotyczące wyboru optymalnych narzędzi Trade Marketingowych**. Szkolenie ma charakter warsztatowy.

### **KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW:**

Dla osób pracujących w Działach Trade Marketingu, Marketingu oraz Key Account Managera, będzie to przedstawienie wszystkich najważniejszych zagadnień dotyczących możliwości i optymalnego doboru narzędzi.

**Praktyczne ćwiczenia poprowadzą uczestników od strategii do wyboru narzędzi Trade Marketingowych, by tę strategię zrealizować.**

### **Rozwiniiesz kompetencje w zakresie:**

- ✓ Poznania procesu i elementów prowadzących do skutecznego działania
- ✓ Doboru **optymalnych Narzędzi Trade Marketingowych**, żeby realizować cele
- ✓ **Dopasowania Narzędzi do marek i kanałów**, żeby skutecznie sprzedać i realizować strategię firmy

### **TRENER:**

Trener będący praktykiem biznesu, managerem w międzynarodowych korporacjach, **tworzył Trade Plany dla marek lokalnych i globalnych, w najważniejszych kanałach sprzedaży**. Praktyczna wiedza i doświadczenia skutecznych działań pokażą jak efektywnie budować Trade Plan.

## **PROGRAM SZKOLENIA**

### **MODUŁ 1**

#### **SKUTECZNE NARZĘDZIA TRADE MARKETINGOWE**

- Narzędzia TM
- Rodzaje Narzędzi TM
- Jak dobrać Narzędzia TM

### **MODUŁ 2**

#### **MISJA, WIZJA, CEL I STRATEGIA**

- Misja, Wizja
- Cele i Strategia

### **MODUŁ 3**

#### **RYNEK, MARKA I KONKURENCJA**

- Rynek i konkurencja
- Marka i grupa docelowa

### **MODUŁ 4**

#### **NARZĘDZIA KONSUMENCKIE**

- Narzędzia Konsumentckie
- Które wybiera Marketing i dlaczego?
- Jak działają narzędzia konsumentckie – mechanizmy

### **MODUŁ 5**

#### **NARZĘDZIA KLIENCKIE**

- Narzędzia Klientckie
- Które wybrać, żeby zrealizować strategię i cele?
- Jakie narzędzia dobrać do kanałów?
- Jak działają narzędzia klientckie – mechanizmy

### **MODUŁ 5**

#### **AKTYWACJA I KOMUNIKACJA**

- Aktywacja – działamy
- Komunikacja – wewnętrzna i zewnętrzna
- Sklep i półka – możliwości i wybór

### **MODUŁ 6**

#### **EGZEKUCJA I POSTEWALUACJA**

- Postewaluacja
- Elementy sukcesu

#### **ROZKŁAD ZAJĘĆ:**

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

### PROWADZĄCA:



#### Monika Michalska-Matusik

Praktyk biznesu, manager w międzynarodowych korporacjach FMCG, z doświadczeniem w obszarze Marketingu, Trade Marketingu i Sprzedaży. Doświadczenie zawodowe w Firmach Nestle, Kompania Piwowarska i Coty.

Wieloletnie zarządzanie markami lokalnymi i globalnymi, w branży spożywczej i kosmetycznej. Wprowadzanie na rynek i rozwój produktów w wielu kategoriach: pielęgnacja, zapachy, napoje, słodczy, w najważniejszych kanałach sprzedaży. Kreowanie długookresowych strategii brandowych, jak i kanałowych.

Przygotowywanie planów i narzędzi sprzedażowych, prowadzenie międzynarodowych projektów biznesowych. Tworzenie i implementacja procesów biznesowych. Rozwój zespołów marketingowych i trade marketingowych.

Absolwentka Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, na kierunku Organizacja i Zarządzanie. Zainteresowania zawodowe – coaching i komunikacja.

### 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 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 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.

#### SZKOLENIE ZAMKNIĘTE

W przypadku zainteresowania tym szkoleniem większej liczby osób z Państwa organizacji z przyjemnością przygotowujemy je dla Państwa

w wersji **szkolenia zamkniętego**.

Prosimy o kontakt:

Tel. 22 651 80 75

e-mail: [anna.szuba@certge.pl](mailto:anna.szuba@certge.pl)

#### KONTAKT:

e-mail: [info@certge.pl](mailto:info@certge.pl)

Kom: 604 152 181, Tel. 22 651 80 75

Fax. 22 203 40 52

**Skuteczne narzędzia trade marketingowe****19 kwietnia 2018 Warszawa****C0820**

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 przestać informacje o tym wydarzeniu

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](mailto:info@certge.pl)) w przypadku, gdy nie życzą sobie Państwo otrzymywania tego typu informacji.

**WARUNKI UCZESTNICTWA, KOSZTY UDZIAŁU W SZKOLENIU PRZY ZGŁOSZENIU:**

Do 05.04.2018	Od 06.04.2018
995 PLN + 23% VAT Oszczędzasz 200 PLN	1195 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:.....