

21 lutego 2018 r.

WARSZAWA



SKUTECZNY TRADE PLAN

WARSZTATY Z PRAKTYKIEM

O SZKOLENIU:

Szkolenie jest przeznaczone dla osób, które pracują (lub planują pracę) w Dziale **TRADE MARKETING, MARKETING, SPRZEDAŻ**. Na szkoleniu przedstawione będzie zagadnienie przygotowania skutecznego Trade Planu. Najważniejszymi zagadnieniami poruszonymi na szkoleniu będzie obszar związany z wyborem kryteriów i elementów niezbędnych mających doprowadzić do przygotowania efektywnych działań Firmy dla jej klientów. Na szkoleniu zostaną zaprezentowane **praktyczne wskazówki dotyczące przygotowania skutecznego Trade Planu**. Szkolenie ma charakter „Best practice”.

KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW:

Dla osób pracujących w Działach Trade Marketingu, Marketingu i Sprzedaży, będzie to przedstawienie najważniejszych zagadnień dotyczących zbudowania skutecznego Trade Planu.

- Od czego zacząć?
- Co trzeba wiedzieć?
- Jak zaplanować w czasie?
- Kogo zaangażować?
- Jak doprowadzić działania do finału?
- Jak zobaczyć, czy osiągnęliśmy sukces?

Przejdziemy przez proces budowy Trade Planu i podczas warsztatów będziemy go tworzyć.

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

SKUTECZNY TRADE PLAN

- Trade Plan - dlaczego jest potrzebny i dla kogo?
- Elementy konieczne do zbudowania Trade Planu
- Etapy i elementy Trade Planu
- Proces tworzenia Trade Planu

MODUŁ 2

CEL I STRATEGIA

- Cele firmowe i indywidualne
- Strategia firmy
- Strategia marki
- Strategia kanałowa

MODUŁ 3

RYNEK, MARKA I KONKURENCJA

- Rynek
- Marka i kategorie
- Do kogo mówimy?
- Otoczenie konkurencyjne

MODUŁ 4

TWORZYMY TRADE PLAN

- Narzędzia Konsumentckie i Klientckie
- Jak wybrać i dopasować?
- Jak to działa? - mechanizmy

MODUŁ 5

AKTYWACJA I KOMUNIKACJA

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

MODUŁ 6

EGZEKUCJA I POSTEWALUACJA

- Elementy sukcesu
- Postewaluacja

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

KONTAKT:

Anna Szuba

Kierownik projektu

e-mail: anna.szuba@certge.pl

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

Fax. 22 203 40 52

Skuteczny Trade Plan**21 lutego 2018 Warszawa****C0798**

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 przelać 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 6.02.2018	Od 07.02.2018
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: