

Certyfikowany CATEGORY MANAGER

14-15.10.2021

PRAKTYCY PRAKTYKOM

szkolenie
on-line

 **CGE**
Certified Global Education



NOWOCZESNE
I EFEKTYWNE
ZARZĄDZANIE
KATEGORIĄ

NAJWAŻNIEJSZE ZAGADNIENIA:



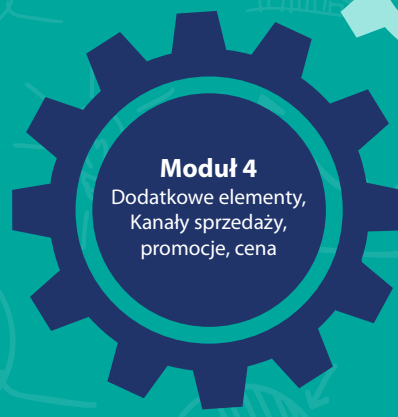
Moduł 1
Strategia kategorii



Moduł 2
Asortyment



Moduł 3
Planogram



Moduł 4
Dodatkowe elementy,
Kanały sprzedaży,
promocje, cena

PROWADZĄCY:

Bartosz Woźnicki;
Sales Director CEE w Hasbro

Roman Szymanda,
Domestic Sales Director, MarketLab

Małgorzata Puksza,
Trade Marketing Manager,
ostatnio De Care Group

Certyfikowany CATEGORY MANAGER

14-15.10.2021

PROGRAM KURSU



NOWOCZESNE
I EFEKTYWNE
ZARZĄDZANIE
KATEGORIĄ

DZIEŃ I

MODUŁ 1 - STRATEGIA KATEGORII (9.00-12.00)

W tym module przekażemy Wam doświadczenia z udanych i nieudanych projektów. Opowiemy czym Category Management się stał i czym być nie powinien. Ta przestroga będzie zaledwie wstępem do przekazania wiedzy jakie są niezbędne fundamenty sensownego podejścia do zarządzania kategorią. Wprowadzimy pojęcia strategii kategorii i drajwerów wzrostu kategorii. Omówimy cały proces oraz narzędzia dochodzenia do strategii kategorii inspirującej zainteresowane strony:

- klientów, aby kupić ich uwagę zainteresowanie i zaangażowanie w długoterminową współpracę
- shopperów, aby dostarczyć lepsze doświadczenia zakupowe, budować zadowolenie i satysfakcję
- dostawcę/FMCG aby dostarczać lepsze wyniki biznesowe poprzez zwiększoną penetrację i wielkość koszyków

Częścią procesu rozwoju strategii będzie definiowanie drajwerów wzrostu wraz z estymacją ich wpływu na wartość kategorii. Porozmawiamy tu również o roli zarządzania kategorią pośród innych procesów biznesowych firmy i przekażemy doświadczenia w zakresie synergii Category Management z pozostałymi procesami sprzedażowo – marketingowymi.

Prowadzący: *Bartosz Woźnicki; Sales Director CEE w Hasbro*

12.00-12.30 przerwa

MODUŁ 2 - ASORTYMENT (12.30-16.00)

1. Co to jest poprawny asortyment?
2. Proces budowy asortymentu – schemat (klient, konkurencja, rynek, strategia firmy)
3. Typy klientów, profil klienta
4. Identyfikacja konkurencji i jego działań.
5. Analiza SWOT
6. Rynek (wielkość rynku, nasz udział w rynku, główni gracze, standardy jakościowe na rynku, specyfika asortymentu, trendy konsumpcyjne)
7. 4 główne role kategorii produktów (strategiczne elementy każdej z nich – 4P).
8. Wymagania asortymentu – szerokość i głębokość.
9. Jak znaleźć tego właściwego dostawcę?
10. 2 słowa o negocjacji
11. Praca na asortymencie (pareto, nowe art., podmiana, usunięcie asortymentu, monitoring, pozycjonowanie cenowe).
12. Podsumowanie – wpływ na codzienną pracę kupca (sprzedaż, profitowość, zapasy, rotacja, itp.)
13. Komunikacja asortymentu.

Prowadzący: *Roman Szymanda, Domestic Sales Director, MarketLab*

DZIEŃ II

MODUŁ 3 - PLANOGRAM (9.00-12.00)

1. **Półka i asortyment**
 - przygotowanie segmentacji kategorii, drzewo decyzji Klienta
 - zakresy asortymentowe
 - dostępność miejsca, klasteryzacja
 - sąsiedztwo kategorii
2. **Czym jest planogram ?**
 - zasady tworzenia planogramu
 - plan masy
 - tworzenie odmian planogramów dopasowanych do różnych parametrów
 - miary planogramu
3. **Praca z planogramami**
 - optymalizacja planogramów
 - testy nowych rozwiązań
 - zapas półkowy
4. **Przełożenie strategii asortymentowych na półkę**
 - dobór gamy w zależności od roli i strategii kategorii
 - inne elementy specyficzne
 - budowanie wartości kategorii
 - rola marki własnej
 - materiały POS

Prowadzący: *Roman Szymanda, Domestic Sales Director, MarketLab*

12.00 – 12.30 przerwa

MODUŁ 4 - DODATKOWE ELEMENTY, KANAŁY SPRZEDAŻY, PROMOCJE, CENA (12.30-16.00)

Cena jako element pracy z produktem:

- podstawy kształtowania cen
- zależność między ceną a popytem
- produkt, jakość a cena
- zmiany cen
- kształtowanie struktury cen

Podsumowanie

Dystrybucja towarów:

- tradycyjne kanały dystrybucji w Polsce
- internetowe kanały sprzedaży
- rozwój marek własnych

Podsumowanie

Aktywizacja sprzedaży:

- plan promocji dla marek
- analiza promocji ROI, wskaźniki dystrybucji vs cel
- cel promocji i jego realizacja
- promocja vs strategia marketingowa

Podsumowanie

Prowadzący: *Małgorzata Puksza, Trade Marketing Manager, ostatnio De Care Group*

8.45 logowanie do platformy szkoleniowej 12.00 -12.30 przerwa

9.00 Rozpoczęcie I i II dnia szkolenia

9.00 -12.00 szkolenie cz. 1 (3h)

12.30 -16.00 szkolenie cz. 2 (3,5h)

16.00 Zakończenie I i II dnia szkolenia

www.certge.pl

Certyfikowany CATEGORY MANAGER

14-15.10.2021

PROWADZĄCY



**NOWOCZESNE
I EFEKTYWNE
ZARZĄDZANIE
KATEGORIĄ**



BARTOSZ WOŹNICKI
Sales Director CEE w Hasbro

Menadżer z wieloletnim doświadczeniem w wiodących firmach z sektora dób szybko zbywalnych. W przeciągu ostatnich piętnastu lat pełnił funkcje specjalistyczne i zarządcze w strukturach sprzedażowych, trade marketingowych i marketingowych w firmach Unilever, Johnson&Johnson oraz Tchibo. Obecnie odpowiedzialny za trade marketing, category management, revenue management oraz wsparcie i rozwój sprzedaży w Tchibo w Polsce i krajach Bałtyckich. Bezpośrednie doświadczenie w pracy z wygrywającymi klientami rynku drogowego, dyskontowego i hipermarketowego, siłami terenowymi i strukturami regionalnymi. Absolwent Szkoły Głównej Handlowej, Wyższej Szkoły Handlu i Prawa, Uniwersytetu Walskiego oraz wielu specjalistycznych kursów i szkoleń. W swojej pracy skoncentrowany na praktycznym zastosowaniu wiedzy i rozwoju potencjału ludzkiego.



ROMAN SZYMANDA
Domestic Sales Director, MarketLab

Absolwent Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Karierę w sektorze detalicznym rozpoczął ponad 25 lat temu. Na ponad 12 lat związał się z firmą Nutricia Polska, gdzie m.in. kierował Działem Zarządzania Kategorią. Specjalizował się, m.in. w tematyce związanej z negocjacjami, optymalizacją asortymentu, ekspozycji i ogólnej organizacji przestrzeni sprzedażowej. Współpracował w zakresie Zarządzania Kategorią z sieciami międzynarodowymi, jak i z klientami indywidualnymi, prowadził projekty w Polsce i za granicą. W latach 2006 - 2008 kierował

Działem Konsultingu w firmie Strategix, odpowiadając m.in. za projekt wdrożenia Category Management w sieci handlowej Polomarket. W tym czasie m.in. był współautorem dokumentu „Dobre praktyki Zarządzania Kategorią w Polsce”, wydanego przez ECR Polska. Prowadził projekty związane z wdrożeniem nowego konceptu w sieci Chata Polska, ponad 8 lat kierował Działem Category Management. Obecnie kieruje sprzedażą w firmie MarketLab, dostarczając rozwiązania dla handlu, w tym m.in. w zakresie Shelf Recognition. Specjalizuje się w zagadnieniach związanych z optymalizacją procesów sprzedażowych, zarządzania kategorią, analizy asortymentu i negocjacji. Od ponad 5 lat wykładowca Collegium da Vinci w Poznaniu.



MAŁGORZATA PUKSZTA
konsultant - ostatnio Trade Marketing Manager, De Care Group

Pasjonatka marketingu handlowego od kilkunastu lat. Swoje doświadczenie zdobywała w firmach Kamis, Agros Nova, marketing manager ds. HoReCa w Ambra S.A (Centrum Wina) ostatnio Trade Marketing Manager w De Care Group w różnych kanałach sprzedaży. Jej motto: „najważniejszy jest konsument.” Bardzo duże doświadczenie biznesowe w obszarze trade marketingu zdobyte w różnych organizacjach z sektora FMCG.

Certyfikowany CATEGORY MANAGER

C1153

14-15.10.2021

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 przy zgłoszeniu się:	do 01.10.2021	od 02.10.2021
	1495 PLN + 23% VAT Oszczędzasz 200 PLN	1695 PLN + 23% VAT

Cena obejmuje: udział w kursie, materiały szkoleniowe w formie pdf, certyfikat

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 drogą elektroniczną zgodnie z ustawą z dn. 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz. U. z 2002 nr. 144 poz 1204 z późn. zm.).

Data: Podpis:



Hotline: 604 152 181



fax: 22 203 40 52



Internet: www.certge.pl



E-mail: info@certge.pl