

Kurs certyfikowany przez:



**Wydział
Zarządzania**

POLITECHNIKA WARSZAWSKA

18 - 19 listopada 2021
Szkolenie on-line



KURS

CERTYFIKOWANY PRODUCT MANAGER

PRAKTYCY PRAKTYKOM
NOWOCZESNE I EFEKTYWNE ZARZĄDZANIE PRODUKTEM

PROWADZĄCY:

dr inż. **Artur Gąsior**kiewicz

Wydział Zarządzania Politechniki Warszawskiej,
konsultant biznesowy

Bartosz Woźnicki

Sales Director CEE w Hasbro

Małgorzata Puksza

Trade Marketing Manager, De Care Group

NAJWAŻNIEJSZE ZAGADNIENIA:

Moduł 1 SKUTECZNA STRATEGIA MARKETINGOWA PRODUKTU PLAN MARKETINGOWY PRODUKTU	Moduł 2 ZARZĄDZANIE PRODUKTEM W SPRZEDAŻY NAJLEPSZE PRAKTYKI I NARZĘDZIA
Moduł 3 WPROWADZENIE PRODUKTU NA RYNEK NAJLEPSZE PRAKTYKI I NARZĘDZIA	Moduł 4 SKUTECZNY PRODUCT MANAGER W PRAKTYCE SPOSOBY BUDOWANIA PRZEWAGI KONKURENCYJNEJ

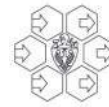




KURS CERTYFIKOWANY PRODUCT MANAGER

Szkolenie on-line
18 - 19 listopada 2021

PARTNER KURSU



**Wydział
Zarządzania**

POLITECHNIKA WARSZAWSKA

Wydział Zarządzania prowadzi działalność o profilu, który został ukształtowany poprzez kilkadziesiąt lat prowadzenia badań naukowych i kształcenia na poziomie wyższym w zakresie organizacji i zarządzania. Misją Wydziału Zarządzania Politechniki Warszawskiej jest kształcenie na najwyższym poziomie specjalistów w zakresie zarządzania dla potrzeb gospodarki wiedzy i społeczeństwa informacyjnego, a także wzmocnienie pozycji wydziału poprzez prowadzenie badań naukowych, współpracę ze środowiskiem biznesu w Polsce i na świecie oraz konsekwentne rozwijanie kompetencji kadry. Wydział Zarządzania prowadzi działalność dydaktyczną, naukowo-badawczą i projektową w zakresie szeroko rozumianej problematyki innowacyjności i przedsiębiorczości, finansów i systemów finansowych, procesów zarządzania i systemów zarządzania. Wydział Zarządzania prowadzi działalność edukacyjną na wszystkich poziomach studiów: licencyjnych, magisterskich, podyplomowych, doktoranckich. Zajmuje się również organizacją kursów, szkoleń m.in. w zakresie ergonomii, bezpieczeństwa pracy, ochrony środowiska, organizacji pracy oraz bezpieczeństwa informacji w wymienionym zakresie w przedsiębiorstwie. Prowadzona jest również działalność konsultingowa oraz edukacyjna działalność laboratoriów badawczych.



ORGANIZATOR KURSU

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, autoritetów naukowych jak i przedstawicieli administracji publicznej.



KURS CERTYFIKOWANY PRODUCT MANAGER

PROGRAM KURSU

DZIEŃ I

Szkolenie on-line
18-19 listopada 2021

Moduł 1

SKUTECZNA STRATEGIA MARKETINGOWA PRODUKTU

PLAN MARKETINGOWY PRODUKTU
(w godz. 9.00-12.30)

- ▶ Jak zbudować idealną strategię marketingową produktu
- ▶ Plan: Analiza konkurencji – Produkt i Firma, na co zwracać uwagę robiąc benchmark produktów konkurencji
- ▶ Plan: Forecasting – Intro i Metody
- ▶ Plan: Strategie cenowe - najlepsze narzędzia do pozycjonowania cenowego, psychologia cen
- ▶ Plan: Analiza Rynku – segmentacja, marka i pozycjonowanie, szacowanie potencjału
- ▶ Plan: Nasz konsument
- ▶ Plan: Wymagania – potrzeby rynkowe, wymagania produktowe, priorytetyzacja
- ▶ Jakie metody marketingowe stosować do poszczególnych grup produktowych
- ▶ Najskuteczniejsze kanały promocji dla produktu
- ▶ Techniki budowania idealnego portfela produktu

Prowadzenie: dr inż.

Artur Gąsiorkiewicz, Wydział Zarządzania
Politechniki Warszawskiej, konsultant biznesowy

Moduł 2

ZARZĄDZANIE PRODUKTEM W SPRZEDAŻY NAJLEPSZE PRAKTYKI I NARZĘDZIA

(w godz. 13.00 - 16.00)

- ▶ Prawidłowy cykl życia produktu
- ▶ Klasyczne i nowoczesne Narzędzia/Analizy/Techniki możliwe do wykorzystania w praktyce w każdej fazie cyklu życia zarządzanego produktu
- ▶ Jakie stosować narzędzia w konkretnych fazach życia produktu
- ▶ Jakimi narzędziami najszybciej wychwytywać kolejne fazy cyklu życia produktu lub jak przewidzieć wejście produktu w kolejną fazę by odpowiednio wcześniej zareagować
- ▶ Jak wyeliminować słabe punkty w procesie wdrażania implementacji i rozwoju produktu - przykłady i narzędzia
- ▶ Harmonizacja działań długoterminowych z klientem
- ▶ Metody pozycjonowania produktu na rynku
- ▶ Najskuteczniejsze kanały promocji dla produktu
- ▶ Analiza finansowa produktu:
 - Wyniki sprzedaży - umiejętne czytanie analiz sprzedażowych i skuteczne korzystanie z nich
 - Marża
 - ROI produktu
 - Analiza KPI produktu
- ▶ W jaki sposób zmierzyć czy zarządzany produkt spełnił oczekiwania biznesowe firmy
- ▶ Jak określić sukces działań marketingowych

Prowadzenie:

Bartosz Woźnicki, Sales Director CEE w Hasbro



KURS CERTYFIKOWANY PRODUCT MANAGER

PROGRAM KURSU

DZIEŃ II

Szkolenie on-line
18-19 listopada 2021

Moduł 3

WPROWADZENIE PRODUKTU NA RYNEK
NAJLEPSZE PRAKTYKI I NARZĘDZIA
(w godz. 9.00 - 12.30)

- ▶ Jak opracować dobry plan działań marketingowych w momencie wprowadzania nowego produktu na rynek?
- ▶ Jak wyeliminować słabe punkty w procesie wdrażania implementacji i rozwoju produktu - przykłady i narzędzia
- ▶ Strategia wejścia na rynek, w tym propozycja wartości
- ▶ Taktyczny plan wprowadzenia nowego produktu - najważniejsze punkty:
 - Portfel produktów i plan cyklu życia
 - Skuteczne sposoby doboru adekwatnego potencjalnego klienta do produktu
 - Polityka cenowa
 - Plan promocji
- ▶ Monitorowanie nowego produktu na rynku
- ▶ Skutecznie wdrażanie i umiejętność skrócenia wdrażania produktu na rynek - na co zwracać szczególną uwagę
- ▶ Narzędzia/Analizy/Techniki w PRAKTYCE przy wprowadzaniu nowego produktu lub grupy produktowej

Moduł 4

SKUTECZNY PRODUCT MANAGER W PRAKTYCE
SPOSOBY BUDOWANIA PRZEWAGI KONKURENCYJNEJ
(w godz. 13.00 - 16.00)

WSTĘP: ZROZUMIENIE ROLI PRODUCT MANAGERA W ORGANIZACJI. WYPRAĆOWANIE WSPÓLNEJ DEFINICJI PRODUCT MANAGERA NA PODSTAWIE WCZEŚNIEJ ZDOBYTYCH INFORMACJI NA SZKOLENIU.

Dyskusja - 1h

WSPÓŁPRACA I KOMUNIKACJA PM Z INNYMI DZIAŁAMI

- ▶ Postawa PM względem produktu, pracy, zaangażowania w organizacji
- ▶ Cel pracy PM w organizacji
- ▶ Zatem jaki ma cel mój produkt, moje produkty
- ▶ Czy mój produkt jest naprawdę tylko mój / dyskusja?
- ▶ Moi klienci wewnątrz firmy jak i na zewnątrz
- ▶ Sposób komunikacji produktu, celu, danych klientom zewnętrznym i wewnętrznym
- ▶ Wizytacja rynkowa i wnioski z niej płynące

WSPÓŁPRACA PRODUCT MANAGERA Z DZIAŁEM SPRZEDAŻY

- ▶ Zrozumienie celu firmy - jeden cel - dwie drogi realizacji zadań
- ▶ Przełożenie komunikacji marketingowej na działania sprzedażowe - złote zasady
- ▶ Budżet, cele, zadania - informacja dla działu sprzedaży - co działa a co nie

Dyskusja grupy / max 1h

NARZĘDZIA PRODUKTOWE

- ▶ Badania rynkowe - fakty, wnioski płynące z badań
- ▶ Cena - niska / wysoka - zrozumienie potencjału
- ▶ Promocja cenowa, wyprzedaż - jak komunikować
- ▶ Jak ocenić i zrozumieć konkurentów

PODSUMOWANIE: JAKIM JESTEM PRODUCT MANAGEREM - PRZEMYŚLENIA, DYSKUSJA W GRONIE UCZESTNIKÓW

Prowadzenie:

Małgorzata Puksza,

Trade Marketing Manager, De Care Group



KURS CERTYFIKOWANY PRODUCT MANAGER

PROWADZĄCY

Szkolenie on-line
18-19 listopada 2021



dr inż. Artur Gąsiorkiewicz

Wydziału Zarządzania Politechniki
Warszawskiej, konsultant biznesowy

Doktor nauk ekonomicznych, specjalizujący się w problematyce gospodarki cyfrowej, modeli e-biznesu i marketingu (w szczególności cyfrowego). Posiada doświadczenie biznesowe w obszarze marketingu zarówno po stronie klienta (jako konsultant biznesowy przedsiębiorstw i jednostek administracji publicznej) jak i po stronie agencji interaktywnej (na stanowisku kierowniczym). Autor kilkunastu publikacji z zakresu gospodarki cyfrowej i informatyki gospodarczej. Pomysłodawca i jeden z liderów corocznej Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej DEMIST – „Gospodarka cyfrowa – zarządzanie, innowacje, społeczeństwo i technologie”. W pracy naukowej koncentruje się w szczególności na zagadnieniach: budowania i realizacji strategii marketingu (w tym marketingu cyfrowego według metody SOSTAC ©), projektowania doświadczeń użytkowników/klientów, inwentyki biznesowej oraz współczesnych metod komunikacji marketingowej i sprzedaży.



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 Walijskiego oraz wielu specjalistycznych kursów i szkoleń. W swojej pracy skoncentrowany na praktycznym zastosowaniu wiedzy i rozwoju potencjału ludzkiego.



Małgorzata Puksza

Trade Marketing Manager, De Care Group

Pasjonatka marketingu handlowego od 15lat. Swoje doświadczenie zdobywała w firmach Kamis, Agros Nova, Ambra, obecnie De Care Group w różnych kanałach sprzedaży. Jej motto: „najważniejszy jest konsument.”

KURS CERTYFIKOWANY PRODUCT MANAGER

C1167

Szkolenie on-line
18- 19 listopada 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 przy zgłoszeniu do:

Koszty udziału w kursie:	Do 10.11.2021	Od 11.11.2021
	1795 PLN + 23% VAT Oszczędzasz 200 PLN	1995 PLN + 23% VAT

Udział pracowników jednostek budżetowych w szkoleniach jest zwolniony z VAT w przypadku finansowania w przynajmniej 70% ze środków publicznych. Prosimy w takim przypadku o przestanie 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: 22 651 80 75



fax: 22 203 40 52



Internet: www.certge.pl



E-mail: info@certge.pl