

17-18.10

2023

KURS
CERTYFIKOWANY PRZEZ:



**Wydział
Zarządzania**

POLITECHNIKA WARSZAWSKA

CGE
Certified Global Education

PRAKTYCY PRAKTYKOM
NOWOCZESNE I EFEKTYWNE
ZARZĄDZANIE KLUCZOWYM
KLIENTEM

**SZKOLENIE
ON
LINE**

CERTYFIKOWANY KEY ACCOUNT MANAGER

KORZYŚCI Z KURSU

- **Certyfikat:** Uczestnicy kursu otrzymają certyfikat wydany przez Wydział Zarządzania Politechniki Warszawskiej oraz CGE
- **Wiedza ekspercka:** zdobyta od ekspertów-praktyków wiedza pozwoli Uczestnikom kursu sprawnie i efektywnie zarządzać kluczowymi klientami
- **Wymiana doświadczeń:** obecność przedstawicieli różnych organizacji i branż pozwoli na wymianę i poznanie różnych doświadczeń

PROWADZĄCY:

Ireneusz Kozera,

Wydział Zarządzania Politechniki
Warszawskiej, konsultant biznesowy

Roksana Rezulak,

Key Account Manager,
Dr. Oetker Polska

Jacek Szumski,

Dyrektor Sprzedaży,
Orbico Polska

Grzegorz Krywolewicz,

Cluster Development Manager, Orbico Polska

NAJWAŻNIEJSZE ZAGADNIENIA:

MODUŁ 1 CZYM JEST KEY ACCOUNT MANAGEMENT A CZYM NIE JEST	MODUŁ 2 WYLICZENIA HANDLOWE DLA KAM-A W PRAKTYCE BIZNESOWEJ
MODUŁ 3 OFERTOWANIE DO KLUCZOWEGO KLIENTA W PRAKTYCE BIZNESOWEJ	MODUŁ 4 NEGOCJACJE DLA KAM-A

CERTYFIKAT

KAŻDY
Z UCZESTNIKÓW
OTRZYMA CERTYFIKAT
WYSTAWIONY PRZEZ
CGE ORAZ WYDZIAŁ
ZARZĄDZANIA
POLITECHNIKI
WARSZAWSKIEJ

Wydział
Zarządzania
POLITECHNIKA WARSZAWSKA

CGE
Certified Global Education

17-18.10
2023

CERTYFIKOWANY KEY ACCOUNT MANAGER

SZKOLENIE
ON
LINE

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 kilkunastu 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 jako 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.

17-18.10
2023

CERTYFIKOWANY KEY ACCOUNT MANAGER

SZKOLENIE
ON
LINE

DZIEŃ 1

MODUŁ 1

Czym jest Key Account Management a czym nie jest
(9.00-12.00)

3h

- 1. Zakres roli zarządzania kluczowymi klientami**
- 2. Etapy relacji z kluczowymi klientami**
 - klasyfikacja wszystkich klientów
 - zasady identyfikacji kluczowych klientów
 - identyfikacja potencjału kluczowych klientów
 - budowa strategicznego planu rozwoju kluczowych klientów
 - ofertowanie do kluczowych klientów
 - zasady procesów komunikacji z kluczowymi klientami
- 3. Współpraca KAM-a z innymi działami**
 - komunikacja z innymi działami
 - współpraca KAM-a z działem sprzedaży
 - wpływ KAM-a na pozyskiwanie nowych klientów
 - wpływ KAM na „prewencję” reklamacji i zarządzanie zadowoleniem po stronie klienta

Prowadzący: Ireneusz Kozera,
Wydział Zarządzania Politechniki
Warszawskiej

12.00 – 12.30 przerwa

MODUŁ 2

Wycenienia handlowe dla KAM-a w praktyce biznesowej
(12.30-16.00)

3,5h

12.30 – 13.20

Segmentacja klientów na podstawie przykładu z rynku farmaceutycznego w tym identyfikacja potencjału kluczowego klienta

13.20 – 14.20

Taktyki i narzędzia tworzenia wartości i zysków, czyli co to są:

- Forecast
- Building block
- Must Win Battles
- Join Business Plan & Trade Plan
- Growth opportunities - skąd się biorą oraz jak je przygotować

14.20 – 15.30

Strategiczny Plan dla kluczowego klienta z przykładami

- przygotowanie do ofertowania
- pojęcia obrót, marża, rabat
- dane rynkowe jako narzędzie

15.30 – 16.00

Weryfikacja jak idzie realizacja planu rocznego klienta (omówienie + ćwiczenie)

Prowadzący: Roksana Rezulak,
Key Account Manager, Dr. Oetker Polska
Sp. z o.o.

17-18.10
2023

CERTYFIKOWANY KEY ACCOUNT MANAGER

SZKOLENIE
ON
LINE

DZIEŃ 2

MODUŁ 3

Ofertowanie do kluczowego
klienta w praktyce biznesowej
(9.00-12.00)

3h

1. Aktywne szukanie i pozyskanie nowego klienta
2. Przygotowanie oferty – zdefiniowanie potrzeb oraz dopasowanie tailor made (produkt - trendy, cena - marża/narzut = warunki front i back itd.)
3. Planowanie kalendarza współpracy z KA
4. Negocjacje roczne – rewizja warunków a cele biznesowe
5. Business Case (praca w grupach)

Prowadzący: Jacek Szumski,
Dyrektor Sprzedaży, Orbico Polska

12.00 – 12.30 przerwa

MODUŁ 4

Negocjacje dla KAM-a
(12.30-16.30)

4h

Warsztat negocjacyjny

1. Zasady negocjacji/twoje prawa
2. Komunikacja i zachowanie
3. Wybrane strategie i taktyki negocjacyjne
4. Planowanie i przygotowanie
5. Ćwiczenia negocjacyjne (case study)

Prowadzący: Grzegorz Krywolewicz,
Cluster Development Manager,
Orbico Polska

17-18.10
2023

CERTYFIKOWANY KEY ACCOUNT MANAGER

SZKOLENIE
ON
LINE

PROWADZĄCY



IRENEUSZ KOZERA
Wydział Zarządzania,
Politechnika Warszawska

Moje życie zawodowe związane jest praktycznie od początku z salą szkoleniową / wykładową. Bardzo dobrze się czuję prowadząc projekty szkoleniowe, doradcze; Potrafię zidentyfikować potrzeby klienta i dostosować się do jego specyfiki i potrzeb. Kładę duży nacisk na praktyczną stronę wdrażanych rozwiązań oraz efektywne wykorzystanie zasobów zaangażowanych w projekt. Prowadziłem szkolenia zarówno dla przedstawicieli NGO jak również dla kadry zarządzającej dużymi przedsiębiorstwami czy dla zespołów pracowniczych.



ROKSANA REZULAK
Key Account Manager,
Dr. Oetker Polska Sp. z o.o.

Manager z pasją dla marketingu handlowego. Mówi o sobie, że 20lat doświadczeń w pracy u liderów w swoich kategoriach nauczyła ją, by rozpoczynać projekt z wizją końca. To jedyna szansa by projekt był efektywny i potwierdzał to pozytywny ROI. W rynku fmcg pracowała z dla firmy Danone zaczynając jako reprezentant. Pracując jako trade marketing manager zajmowała się zarówno kanałem modern trade, rynkiem detalicznym oraz hurtowniami. Szukając najlepszych rozwiązań dla rozwoju biznesu rekomenduje by współpracować nie tylko w ramach jednej organizacji, ale poszukiwać rozwiązań również z innymi potencjalnymi partnerami w celu tworzenia jeszcze bardziej skutecznych i dopasowanych do potrzeb klientów programów shopperowych lub nowych kanałów sprzedaży. W rynku farmaceutycznym pracowała ponad 7 lat, zajmując się dermokosmetykami. W LOreal stworzyła wizję, misję i taktyki działu trade marketingu dla dywizji aptecznej. Prowadziła dział trade marketingu w kanale farmaceutycznym dla 5 marek, zarządzając zespołami dermokonsultantek i merchandiserów wpływając na zmiany w obrazie aptek, z naciskiem na w customer patch w aptece. Od 4lat pracuje dla firmy DrOetker maksymalizując obrót z klientami w rynku dyskontów. Od 2010 life coach ICC, zapalona joginka, mama Malinki i partnerka motocyklisty.



JACEK SZUMSKI
Dyrektor Sprzedaży,
Orbico Polska

Absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego oraz Uniwersytetu Przyrodniczego we Wrocławiu. Pierwsze doświadczenie zawodowe zdobywał w kadrze kierowniczej znanej sieci dyskontowej w Polsce. Następnie kilka lat jako Category Manager (Catman) w LOreal pracował na rzecz rozwoju kategorii w ramach działań pro-shopperowych. Współpracował z klientami każdego kanału – począwszy od kanału nowoczesnego poprzez specyficzny kanał tradycyjny. Jako brand manager w Avon Polska odkrywał tajniki budowania wizerunku marki, doboru claimów, przygotowania ofert w celu maksymalizacji wyników swoich marek. Zarządzał mixem produktowym na rynku Polskim oraz Centralnej Europy. Następnie kierował w Unilever zespołem odpowiedzialnym za rozwój marek kategorii środków do prania w ramach działań marketingu handlowego. Przygotowywał narzędzia oraz ustalał targety dla działu sprzedaży. Odpowiadał za budowanie trade planu oraz kampanie promocyjne dla 4 dużych brandów. Następnie zdobywał doświadczenie jako KAM e-commerce również w Unilever, Medeli oraz jako dyrektor sprzedaży CE w Eveline Cosmetics. Obecnie pełni rolę dyrektora sprzedaży w Orbico Polska kierując zespołem terenowym oraz centralnym (KAM) w ramach podległych grup produktowych.



GRZEGORZ KRYWOLEWICZ
Cluster Development Manager,
Orbico Polska

Wieloletnie doświadczenie biznesowe zarówno w dziale sprzedaży jak i marketingu. Wiedza i umiejętności zdobyte w czasie kilkunastoletniej pracy w Procter & Gamble obejmują zarówno działania związane z rozwojem biznesu jak i rozwojem organizacji/pracowników. Odpowiadał za rozwój biznesu w krajach Europy Centralnej współpracując z dystrybutorami marek selektywnych, profesjonalnych oraz lifestyle'owych. W ramach działań związanych z „Go to market strategy” przygotowywał plany wprowadzania nowych marek na nowe rynki. W przeszłości i obecnie zaangażowany również w szkolenia menadżerów. Specjalizuje się w treningach dotyczących negocjacji oraz zarządzania ludźmi: Negocjacje, Train the Trainers, Manager of others.

17-18.10.2023

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 06.10.2023	od 07.10.2023
	1995 PLN + 23% VAT Oszczędzasz 200 PLN	2195 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 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