

SZKOLENIE ON-LINE

Jak wykorzystać ogólnopolską kampanię (ATL) na poziomie działań trade marketingowych (BTL)

Szkolenie kierowane jest do pracowników **działu handlowego (trade marketing managerów) oraz wszelkich działów wspierających sprzedaż.**

ZAKRES SZKOLENIA:

1. Komunikacja kampanii promocyjnej jednym z najważniejszych czynników sukcesu; ścieżka shoppera w erze smartfona; materiały w POSM – jakie? gdzie? po co?
2. Komunikacja z brand marketingiem; narzędzie do sprawdzenia czy przygotowana aktywność (ATL) będzie mogła być z sukcesem przełożona w terenie (BTL); narzędzie do ewaluacji projektu
3. Komunikacja do działu handlowego o aktywności ogólnopolskiej m.in. jak ułożyć prezentację dla handlowców; co działa co nie działa; narzędzia do kanałów nowoczesnego i hurtowego; narzędzia na wsparcie egzekucji promocji w terenie
4. Budowanie relacji B2C – konkretny business case (kanał nowoczesny); podstawy shopper marketingu i catman by sprawnie budować relacje B2C w tym misje zakupowe
5. Budowanie relacji B2B -> konkursy odsprzedażowe – konkretny business case (kanał detaliczny); najlepsze praktyki i najczęściej popełniane błędy; co decyduje o sukcesie programu odsprzedażowego
6. Budowanie relacji B2B -> programy lojalnościowe (kanał detaliczny; rynek farmaceutyczny) - jak zbudować program lojalnościowy od podstaw - krok po kroku na przykładzie; co działa a co nie działa – sprawdzone rozwiązania; aspekt biznesowy w programie; kluczowe czynniki sukcesu

PROWADZĄCA SZKOLENIE



Roksana Rezulak

**Trade Marketing Manager & Key Account Manager
Dr. Oetker Polska**

Jak wykorzystać ogólnopolską kampanię promocyjną ATL na poziomie działań trade marketingowych BTL

29 LISTOPADA 2024

PROWADZĄCA SZKOLENIE:



Roksana Rezulak, Trade Marketing Manager & Key Account Manager, Dr. Oetker Polska

Manager z pasją dla marketingu handlowego. Mówi o sobie, że ponad dekada 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 pracuje od ponad 5 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. Od 5 lat wpływa na zmiany w obrazie aptek. Specjalizuje się w customer patch w aptece, doradza w zarządzaniu kategorią dermokosmetyczną oraz projektowaniu przestrzeni aptecznej by maksymalizować obrót apteki. Od 2010 life coach ICC, zapalona joginka, mama Malinki i partnerka motocyklisty.

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 prestiżu. Właśnie dzięki prestiżowi oraz temu, że jesteśmy całkowicie niezależną i neutralną instytucją, możemy liczyć na wsparcie projekty, którzy pełnią kluczowe role w swoich dziedzinach.

KONTAKT/ZGŁOSZENIA:

e-mail: info@cge.com.pl

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

ROZKŁAD ZAJĘĆ SZKOLENIA ON-LINE:

8.50-9.00 logowanie do platformy **Microsoft Teams**

9.00-11.00 szkolenie cz.1

11.00-11.30 przerwa

11.30-13.00 szkolenie cz.2

SZKOLENIE ON-LINE**C1411**
Jak wykorzystać ogólnopolską kampanię promocyjną ATL na poziomie działań trade marketingowych BTL
29 LISTOPADA 2024

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 przesłać 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 SZKOLENIU ON-LINE:**

Do 21.11.2024	Od 22.11.2024
595 PLN + 23% VAT Oszczędzasz 100 PLN	695 PLN + 23% VAT

Cena obejmuje: udział w szkoleniu, materiały szkoleniowe w pdf, dostęp do platformy

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:

Płatność na podstawie faktury proforma lub faktury VAT 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 szkolenia 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 szkolenia z przyczyn niezależnych oraz dokonywania zmian w projekcie szkoleniowym. W przypadku odwołania szkolenia przez Organizatora zobowiązuje się on do pełnego zwrotu dokonanych wpłat.

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: