

HR-ZDM/TOPLÓD

Zarządzanie działalnością marketingową

Cele szkoleniowe:

Szkolenie skupia się na praktycznej wiedzy, niezbędnej do planowania rozwoju firmy. Pokazuje, jak zarządzać firmą uwzględniając wszelkie dostępne źródła informacji oraz jak te informacje wykorzystywać dla dobra przedsiębiorstwa.

Tematy zajęć:

Dzień 1.

- Dlaczego przedsiębiorstwo potrzebuje planowania marketingowego?
- Różnice między planem marketingowym a planem rozwoju przedsiębiorstwa.
- Koncepcje 4P i 4C.
- Podstawowe elementy clientingu.
- Co firma chce oferować – konstruowanie oferty produktów / usług.
- Do kogo firma chce skierować ofertę – pozycjonowanie oferty, badania preferencji odbiorców.
- W jaki sposób zorganizować dystrybucję produktów / usług, aby dotrzeć do wybranej grupy docelowej?
- Polityka cenowa w przedsiębiorstwie – sposoby kalkulacji cen, rabaty.

Dzień 2.

- Metody pozyskiwania informacji marketingowych.
- Planowanie badań marketingowych.
- Typy badań marketingowych.
- Tworzenie strategii marketingowej dla przedsiębiorstwa.
- Zasady ustalania celów marketingowych.
- Analizy strategiczne w przedsiębiorstwie – BCG (portfolio produktowe), SWOT (mocne i słabe strony oraz szanse i zagrożenia), cykl życia produktu.
- Kiedy i jak poszerzyć ofertę?
- Metody poszukiwania nowych klientów.
- Segmentacja a monitorowanie rentowności.

Dzień 3.

- Zarządzanie relacjami z klientem na dynamicznie zmieniającym się rynku.
- Przyczyny utraty klientów.
- Kiedy warto wchodzić na nowe rynki?
- Plan marketingowy przedsiębiorstwa – tworzenie, podział odpowiedzialności i kontrola.
- Struktura kosztów planu marketingowego.



HR-ZDM/TOPIOD

Zarządzanie działalnością marketingową

Metody szkolenia:

- Wykład i dyskusje
- Ćwiczenia i gry grupowe
- Studia przypadków
- Symulacje
- Dyskusje moderowane
- Filmy i nagrania audio

Czas trwania:

3 dni