



WIELKOPOLSKA IZBA
PRZEMYSŁOWO-HANDLOWA



Wielkopolska Izba Rzemieślnicza
w Poznaniu

ZAPROSZENIE

Polska Izba Gospodarcza Importerów, Eksporterów i Kooperacji, wraz z Wielkopolską Izbą Rzemieślniczą oraz z Wielkopolską Izbą Przemysłowo-Handlową pragnie zaprosić Państwa do wzięcia udziału w praktycznych,

BEZPŁATNYCH WARSZTATACH pt.:

STRATEGIE MARKETINGOWE SKUTECZNIE ROZWIJAJĄCE BIZNES

Projekt szkoleniowy jest dofinansowany ze środków budżetowych Urzędu Miasta Poznania przeznaczonych na realizację zadań publicznych.

Data: 12-14.06.2017 r.

Miejsce: Plac Wolności 18, Sala konferencyjna na II piętrze

Organizator: Polska Izba Gospodarcza Importerów, Eksporterów i Kooperacji

AGENDA:

12.06.2017 (poniedziałek)

07:50 – 08:00	Rejestracja
08:00 – 09:30	KRYTERIA I METODY DOBORU STRATEGICZNEGO KLIENTA <ul style="list-style-type: none">WAŻNOŚĆ SEGMENTACJI RYNKU
09:30 – 09:45	Przerwa
09:45 – 11:15	KRYTERIA I METODY DOBORU STRATEGICZNEGO KLIENTA <ul style="list-style-type: none">DOBÓR SEGMENTACJI RYNKU WZGLĘDEM WŁASNEJ FIRMY
11:15 – 11:30	Przerwa
11:30 – 13:00	STRATEGIE MARKETINGOWE DOSTOSOWANE DO PROFILU FIRMY <ul style="list-style-type: none">DANE WEJŚCIOWE DO ANALIZANALIZY POTENCJAŁU
13:00 – 13:30	Przerwa
13:30 – 15:00	STRATEGIE MARKETINGOWE DOSTOSOWANE DO PROFILU FIRMY: <ul style="list-style-type: none">STRATEGIA MIKROOTOCZENIASTRATEGIA MAKROOTOCZENIA
15:00 – 15:15	Przerwa

15:15 – 16:00	STRATEGIE MARKETINGOWE DOSTOSOWANE DO PROFILU FIRMY <ul style="list-style-type: none"> WPŁYW OTOCZENIA NA POTENCJAŁ FIRMY
----------------------	--

13.06.2017 (wtorek)

08:00 – 09:30	NARZĘDZIA KSZTAŁTOWANIA PRODUKTU I CENY <ul style="list-style-type: none"> PRODUKT –USŁUGA – TOWAR - CZY TO JEST TO SAMO? ZALEŻNOŚĆ CYKLU ŻYCIA PRODUKTU A MARKTINGU- MIX
09:30 – 09:45	PRZERWA
09:45 – 11:15	NARZĘDZIA KSZTAŁTOWANIA PRODUKTU I CENY <ul style="list-style-type: none"> MODEL STRUKTURY PRODUKTU LEVITTA - ANALIZA MOTYWÓW NABYWCZYCH KLIENTÓW WZGLĘDEM PRODUKTÓW
11:15 – 11:30	PRZERWA
11:30 – 13:00	NARZĘDZIA KSZTAŁTOWANIA PRODUKTU I CENY <ul style="list-style-type: none"> SKŁADOWE WPŁYWAJĄCE NA ODPOWIEDNIĄ KALKULACJĘ CENY
13:00 – 13:30	PRZERWA
13:30 – 15:00	PLANOWANIE KAMPANII PROMOCYJNEJ <ul style="list-style-type: none"> PRAKTYCZNE PRZYGOTOWYWANIE KAMPANII PROMOCYJNEJ – CZĘŚĆ I
15:00 – 15:15	PRZERWA
15:15 – 16:30	PLANOWANIE KAMPANII PROMOCYJNEJ <ul style="list-style-type: none"> PRAKTYCZNE PRZYGOTOWYWANIE KAMPANII PROMOCYJNEJ – CZĘŚĆ II

14.06.2017 (środa)

08:00 – 09:30	ZASTOSOWANIE ELEMENTÓW MODELU CANVAS: <ul style="list-style-type: none"> OBSZARY (SKŁADOWE) MODELU CANVAS
09:30 – 09:45	Przerwa
09:45 – 11:15	ZASTOSOWANIE ELEMENTÓW MODELU CANVAS: <ul style="list-style-type: none"> PRAKTYCZNE UJĘCIE MATRYCY - część I
11:15 – 11:30	Przerwa
11:30 – 13:00	ZASTOSOWANIE ELEMENTÓW MODELU CANVAS: <ul style="list-style-type: none"> PRAKTYCZNE UJĘCIE MATRYCY – część II
13:00 – 13:30	Przerwa
13:30 – 15:00	TOŻSAMOŚĆ A WIZERUNEK FIRMY: <ul style="list-style-type: none"> STRATEGIA BUDOWANIA MARKI – część I
15:00 – 15:15	Przerwa

15:15 – 16:00

TOŻSAMOŚĆ A WIZERUNEK FIRMY:

- STRATEGIA BUDOWANIA MARKI – część II

Rejestracja do 09.06.2017:

Zgłoszenia przyjmowane są za załączonym formularzu na adres: izba@pcc.org.pl

Uwaga: Liczba miejsc jest ograniczona do 15-20 uczestników. Decyduje kolejność zgłoszeń.

Podczas warsztatu uczestnicy otrzymają wydrukowane materiały dydaktyczne, certyfikat potwierdzający udział w szkoleniu, zapewnione zostaną napoje.

Cel szkolenia:

Celem działalności każdego przedsiębiorstwa jest rozwój, który wymaga zazwyczaj decydowania się na zmiany podjętych wcześniej działań. Sposób w jaki firma dostosowuje się do zmieniających się warunków na rynku definiuje strategia marketingowa. Nie określa ona samego celu działalności przedsiębiorstwa, ale daje odpowiedź na pytanie jak go osiągnąć przy optymalnym wykorzystaniu zasobów i poniesieniu możliwie niskich kosztów. Zbudowanie i konsekwentna realizacja strategii marketingowej wydają się kluczowe dla osiągnięcia przez firmę zamierzonych celów i oczekiwanego poziomu rozwoju. Zadanie nie jest proste i trzeba poświęcić mu czas, ale jest to inwestycja w przyszłość. Jeśli myślisz o budowaniu trwałej przewagi konkurencyjnej firmy to zainwestuj i skorzystaj z warsztatu pt. "Strategie marketingowe skutecznie rozwijające biznes".

Sylwetki trenerów

Magdalena Robaszkiewicz - absolwentka Politechniki Poznańskiej na kierunku Zarządzania i marketingu oraz



Inżynierii jakości i ergonomii. Właściciel firmy Consulting Coaching Business (CCB). Ponad 16 lat doświadczenia w realizacji profesjonalnych usług doradczych i szkoleniowych dla sektora MMSP i korporacji, związanych z: analizą rynku, klasteringiem, pozyskiwaniem zewnętrznych źródeł finansowania działalności gospodarczej, sporządzaniem planów marketingowych, biznes planów, szacowaniem przychodów przy jednoczesnym określaniu kosztów inwestycyjnych, kształtowaniem modeli biznesowych, wdrażaniem, utrzymywaniem i ciągłym doskonaleniem systemów zarządzania jakością. Wykładowca akademicki w zakresie strategii



biznesowych, przedsiębiorczości, systemów zarządzania jakością, zarządzania marketingowego. Specjalizacje: zarządzanie marketingowe (Arbiter przy Sądzie Arbitrażowym Nowotomyskiej Izby Gospodarczej), procesy sprzedażowe, systemy zarządzania jakością (audytor SZJ, specjalista KAIZEN, TQM, TPM), organizacja i zarządzanie. Konsultant Krajowego Systemu Usług Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości od 2005 roku. Członek kapituły Konkursu Gospodarczo – Samorządowego HIT Wielkopolska. Wiceprzewodnicząca Rady Koordynacyjnej

Punktów Konsultacyjnych Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości w Wielkopolsce (przez 4 lata). Przez wiele lat koordynator licznych projektów twardych, jak i miękkich. Doświadczenie praktyczne w kontrolingu i monitoringach firm, instytucji, uczelni wyższych, które pozyskały dofinansowanie inwestycyjne.

Janetta Sałek – absolwentka Akademii Ekonomicznej w Poznaniu na kierunku Zarządzanie



i Marketing. Ukończyła studia podyplomowe *Przygotowanie i Zarządzanie projektami UE* prowadzone przez Stowarzyszenie Inicjatyw Menedżerskich Instytut Biznesu oraz *Studium Prawa Europejskiego* w Warszawie pod naukowym i dydaktycznym patronatem Wyższej Szkoły Studiów Międzynarodowych w Łodzi. Absolwentka podyplomowego *Studium Biznesu Międzynarodowego* na Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Ukończyła również podyplomowe *Studium z Zakresu Zarządzania w Organizacjach Pozarządowych* w Wyższej Szkole Bankowej



w Poznaniu. Świadczenie profesjonalnego doradztwa biznesowego dla przedsiębiorstw, właściciel firmy Consulting Coaching Business (CCB). Przez 17 pracowała jako doradca Polskiej Izby Gospodarczej Importerów, Eksporterów i Kooperacji w Poznaniu. Świadczyła usługi konsultingowe z zakresu strategii rozwoju przedsiębiorstw, w tym na potrzeby pozyskiwania dofinansowań unijnych. Jest twórcą biznes planów dla przedsiębiorstw, analiz marketingowych, analiz rynkowych, raportów finansowych, rozliczeń projektów unijnych od strony

finansowej i merytorycznej. Jest ekspertem z zakresu wprowadzania produktów i firm na rynki zagraniczne tj. pozyskiwania zagranicznych kontrahentów dla klientów krajowych, tworzenia strategii rozwoju przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, tworzenia strategii finansowania działań na rynkach zagranicznych, tworzenia planów rozwoju eksportu. Posiada doświadczenie w dziedzinie handlu zagranicznego obejmujące m.in. transakcje w handlu zagranicznym, handel międzynarodowy, prawo międzynarodowe, negocjacje handlowe, cło i podatki w eksporcie, finansowanie handlu zagranicznego, ryzyko w handlu zagranicznym, współpraca z partnerami handlowymi i pośrednikami na rynkach zagranicznych.

Dojazd samochodem: płatny parking pod Placem Wolności

Dojazd komunikacją publiczną: tramwaje nr 2,5,9,13,15,16

ILOŚĆ MIEJSC JEST OGRANICZONA

Bliższych informacji udziela Pani Iwona Wesolek, tel. 0 61 851 78 48

POZnań*