

***ZAPROSZENIE***

Wielkopolska Izba Przemysłowo-Handlowa wraz z Polską Izbą Gospodarczą Importerów, Eksporterów i Kooperacji oraz Wielkopolską Izbą Rzemieślniczą pragnie zaprosić Państwa do wzięcia udziału w praktycznych, **BEZPŁATNYCH WARSZTATACH** pt.:

**„Strategie marketingowe skutecznie rozwijające biznes”**

**Termin:** 4-6.06.2019 g. 08:30 - 16:30

**Miejsce:** Sala Wydziału Działalności Gospodarczej Ul. 28 czerwca 1956 nr 404 sala C, II piętro

**Organizator:** Wielkopolska Izba Przemysłowo – Handlowa

**Zakres tematyczny szkolenia:**

**I. Kryteria i metody doboru strategicznego klienta**

1.1. Ważność segmentacji rynku

1.2. Dobór segmentacji rynku względem własnej firmy

**II. Strategie marketingowe dostosowane do profilu firmy**

2.1. Dane wejściowe do analiz

2.2. Analizy potencjału

2.3. Strategia mikrootoczenia

2.4. Starategia makrootoczenia

2.5. Wpływ otoczenia na potencjał firmy

**III. Narzędzia kształtowania produktu i ceny**

3.1. Produkt –usługa – towar - czy to jest to samo?

3.2. Zależność cyklu życia produktu a marktingu- mix

3.3. Model struktury produktu levitta - analiza motywów nabywczych klientów względem

Produktów

3.4. Składowe wpływające na odpowiednią kalkulację ceny

**IV. Planowanie kampanii promocyjnej**

4.1. Praktyczne przygotowywanie kampanii promocyjnej – część I

4.2. Praktyczne przygotowywanie kampanii promocyjnej – część II

**V. Zastosowanie elementów modelu canvas**

5.1. Obszary (składowe) modelu canvas

5.2. Praktyczne ujęcie matrycy - część I

5.3. Praktyczne ujęcie matrycy - część II

**VI. Tożsamość a wizerunek firmy**

6.1. Strategia budowania marki – część I

6.2. Strategia budowania marki – część II

**VII. Praktyczna analiza otoczenia firmy w ujęciu mikro i makr (studium przypadku, analiza własnej Firmy):**

7.1. Analiza PEST

7.2. 5 Sił Portera

7.3. Metoda punktowa

**VIII. Analiza zasobów firmy (studium przypadku, analiza własnej firmy):**

8.1. Metoda kluczowych czynników sukcesu

**IX. Benchmarkng (studium przypadku, analiza własnej firmy):**

9.1. PORÓWNANIE DZIAŁAŃ FIRMY Z LIDERAMI RYNKU

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

**Obsługa merytoryczna – prowadzenie warsztatów :**

**Magdalena Robaszkiewicz** - absolwentka Politechniki Poznańskiej na kierunku Zarządzania i marketingu oraz Inżynierii jakości i ergonomii. Właściciel firmy Consulting Coaching Business (CCB). Ponad 19 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 modelów biznesowych, wdrażaniem, utrzymywaniem i ciągłym doskonaleniem systemów zarządzania jakością. Wykładowca akademicki w zakresie strategii biznesowych, przedsiębiorczości, systemów zarządzania jakością, zarzadzania marketingowego. Specjalizacje: zarządzanie marketingowe (Arbiter przy Sądzie Arbitrażowym Nowotomyskiej Izby Gospodarczej), procesy sprzedażowe, systemy zarządzania jakości (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. Przez 17 pracowała jako doradca Polskiej Izby Gospodarczej Importerów, Eksporterów i Kooperacji w Poznaniu. Długoletni koordynator polskiej wystawy podczas Berlińskich Targów Gruene Woche. 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. Wprowadza innowacyjne produkty i nowe technologie na rynek krajowy w ramach Internetu Rzeczy (Internet of Things.). Tworzy strategie marketingowe i modele biznesowe w oparciu o głęboką analizę rynku.

**Dojazd samochodem:** bezpłatny parking na otwartym parkingu Urzędu Miasta Wydziału Działalności Gospodarczej (prosimy o niekorzystanie z parkingu „za szlabanem”)

**Dojazd komunikacją publiczną:** autobusy linii: 171, 176, 603. Przystanek jest usytuowany naprzeciwko wejścia do Urzędu.

Ilość miejsc jest ograniczona.

***Bliższych informacji udziela Pani Iwona Wesołek, tel. 061 851 78 48***

