

B2		Nowoczesny marketing
1	Czas:	2 dni (10 godzin)
2	Rodzaj kursu:	Zamknięte – szkolenie połączone z treningiem umiejętności. Kurs ten jest każdorazowo przystosowywany do specyfiki szkolonej grupy. Przed przystąpieniem do kursu otrzymają Państwo ankietę informacyjną w której zdefiniowane zostaną wszelkie niezbędne informacje potrzebne do odpowiedniego dostosowania programu oraz treści kursu. Uczestnicy szkolenia zapoznają się z tematyką szkolenia przez pryzmat specyfiki własnej działalności. Ćwiczenia i casey oparte są o przypadki, z którymi mogą się zetknąć w swojej pracy szkoleni.
3	Uczestnicy kursu:	Dyrektorzy Departamentów, specjaliści podlegający menadżerowi marketingu oraz sprzedaży, menadżerowie rynków oraz linii produktowych oraz przedstawiciele handlowi, sprzedawcy.
4	Ilość uczestników:	Maksymalnie 15 osób.
5	Cel:	Celem szkoleń tego typu jest przekazanie wiedzy niezbędnej do efektywnego i skutecznego planowania własnych działań związanych z zarządzaniem, marketingiem i sprzedażą. Szkolenie umożliwi uczestnikom zapoznanie się z zasadami nowoczesnego marketingu
6	Zakres tematyczny:	Podczas przygotowywania programu szkolenia jesteśmy otwarci na wszelkie propozycje z Państwa strony. Aby zmaksymalizować korzyści jakie wyniosą Państwa pracownicy z proponowanych szkoleń możemy, z Państwa pomocą, dostosować program do specyfiki Państwa przedsiębiorstwa. Jeżeli istnieją jakieś specyficzne, związane z Państwa działalnością zagadnienia, chętnie opracujemy program szkolenia uwzględniający ich specyfikę.
7	Korzyści:	Większa skuteczność działań marketingowych
8	Usługa dodatkowa:	-----
9	Termin:	Do uzgodnienia
10	Miejsce:	Wskazane przez Klienta lub zaproponowane przez CDP
11	Prowadzący:	Paweł Kacprzak lub/i Paweł Frątczak
12	Więcej informacji	biuro@cdp-poland.com.pl
13	Uwagi dodatkowe:	Szkolenie adresowane jest do kierowników poszczególnych działów (marketingu i sprzedaży, obsługi klienta, biura napraw oraz wszystkich działów gdzie występuje bezpośredni kontakt z klientami) i obszarów funkcjonalnych przedsiębiorstwa. W ramach zaproponowanego honorarium uczestnicy szkolenia będą mieli możliwość zadawania, w ciągu 2 dni od zakończenia szkolenia, pytań odnoszących się do tematyki drogą telefoniczną lub e-mailową. Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały szkoleniowe.