

B5	Efektywne działania promocyjne	
1	Czas:	2 dni
2	Rodzaj kursu:	Zamknięte – szkolenie połączone z treningiem umiejętności. Kurs ten jest każdorazowo przystosowywany do specyfiki szkolonej grupy. Uczestnicy szkolenia zapoznają się z procesem sprzedaży przez pryzmat specyfiki własnej działalności. Także ćwiczenia i casey oparte są o przypadki, z którymi szkoleni mogą się zetknąć w swojej pracy.
3	Uczestnicy kursu:	Dyrektorzy sprzedaży i marketingu, pracownicy działu marketingu, samodzielni specjaliści odpowiedzialni za marketing i promocję, samodzielni, kierownicy oddziałów i placówek.
4	Ilość uczestników:	Maksymalnie 15 osób
5	Cel:	Poprawienie skuteczności działań promocyjnych, dostosowanie działań do oczekiwań grup docelowych, umożliwienie samodzielnego przygotowywania strategii promocyjnej, podniesienie znajomości firmy i oferty produktów, zwiększenie efektywności działania przedsiębiorstwa.
6	Zakres tematyczny:	• Funkcje i struktura promocji, związki promocji z innymi narzędziami marketing mixu, • Podstawowe rodzaje promocji (promotion mix), • Definiowanie odbiorców promocji, • Dostosowywanie promotion mix do typu odbiorców, • Precyzyjne definiowanie celu poszczególnych działań promocyjnych, • Przygotowywanie planów promocji, • Definiowanie kompozycji instrumentów promocyjnych, • Przygotowywanie budżetu promocyjnego, • Definiowania zakładanych efektów działań promocyjnych, • Reklama, • Sprzedaż osobista, • Seles promotion, • Public relations, • Sponsoring,
7	Korzyści:	• Umożliwienie samodzielnego przygotowywania strategii promocyjnej, • Podniesienie znajomości firmy i oferty produktów, • Zwiększenie efektywności działania przedsiębiorstwa
8	Usługa dodatkowa:	Wsparcie w wypracowaniu planu działań promocyjnych dla przedsiębiorstwa
9	Termin:	Do uzgodnienia
10	Miejsce:	Wskazane przez Klienta lub zaproponowane przez CDP
11	Prowadzący:	Paweł Kacprzak, Paweł Frątczak.
12	Więcej informacji	Biuro@cdp-poland.com.pl
13	Uwagi dodatkowe:	Prezentowane podczas szkolenia materiały i przykłady będą pochodzić z rynku, na którym działa firma – zawierać też będą przegląd strategii promocyjnych stosownych przez najistotniejszych konkurentów firmy. 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.