

<b>B6</b>		<b>Aspekty strategiczne zarządzaniem produktem</b>
1	<b>Czas:</b>	1 dzień
2	<b>Rodzaj kursu:</b>	In company – szkolenie połączone z treningiem umiejętności. Kurs ten jest każdorazowo przystosowywany do specyfiki szkolonej grupy. Uczestnicy szkolenia zapoznają się z tematyką szkolenia przez pryzmat specyfiki własnej działalności. Także ćwiczenia i casey oparte są o przypadki, z którymi mogą się zetknąć w swojej pracy szkoleni.
3	<b>Uczestnicy kursu:</b>	Dyrektorzy Departamentów, specjaliści podlegający menadżerowi marketingu oraz sprzedaży, menadżerowie rynków oraz linii produktowych oraz przedstawiciele handlowi, sprzedawcy.
4	<b>Ilość uczestników:</b>	Maksymalnie 15 osób.
5	<b>Cel:</b>	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	<b>Zakres tematyczny:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zarządzanie produktem w polityce rynkowej firmy</li> <li>• Metody budowania strategii produktów</li> <li>• Zarządzanie produktem a zarządzanie marką</li> <li>• Określenie pozycji produktu / grupy produktów / marki na rynku</li> <li>• Poziomy zarządzania strategicznego produktem i marką,</li> <li>• Czynniki determinujące wybór strategii przedsiębiorstwa,</li> <li>• Etapy procesu zarządzania strategicznego produktem,</li> <li>• Przegląd strategii rozwoju produktów,</li> <li>• Analiza otoczenia konkurencyjnego.</li> </ul>
7	<b>Korzyści:</b>	Integracja i większa skuteczność działań marketingowych.
8	<b>Termin:</b>	Do uzgodnienia
9	<b>Miejsce:</b>	Wskazane przez Klienta lub zaproponowane przez CDP
10	<b>Prowadzący:</b>	Paweł Kacprzak lub/i Violetta Rutkowska
11	<b>Więcej informacji</b>	Biuro@cdp-poland.com.pl
12	<b>Uwagi dodatkowe:</b>	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.