

Kurs certyfikowany przez:



**Wydział
Zarządzania**

POLITECHNIKA WARSZAWSKA



KURS

26-27 września
2024

CERTYFIKOWANY PRODUCT MANAGER

PRAKTYCY PRAKTYKOM

**NOWOCZESNE I EFEKTYWNE
ZARZĄDZANIE PRODUKTEM**

PROWADZĄCY:

dr inż. Artur Gąsioriewicz

Wydział Zarządzania Politechniki Warszawskiej,
konsultant biznesowy

Małgorzata Kosińska

ostatnio Executive Sales Manager w Dr. Oetker Polska

Małgorzata Pukszta

Trade Marketing Manager, De Care Group

NAJWAŻNIEJSZE ZAGADNIENIA:

Moduł 1

SKUTECZNA STRATEGIA
MARKETINGOWA PRODUKTU
PLAN MARKETINGOWY PRODUKTU

Moduł 2

ZARZĄDZANIE PRODUKTEM
W SPRZEDAŻY
NAJLEPSZE PRAKTYKI I NARZĘDZIA

Moduł 3

WPROWADZENIE PRODUKTU
NA RYNEK
NAJLEPSZE PRAKTYKI I NARZĘDZIA

Moduł 4

SKUTECZNY PRODUCT MANAGER
W PRAKTYCE
SPOSOBY BUDOWANIA PRZEWAGI
KONKURENCYJNEJ

CERTYFIKAT

KAŻDY
Z UCZESTNIKÓW
OTRZYMA
CERTYFIKAT
WYSTAWIONY PRZEZ
CGE ORAZ WYDZIAŁ
ZARZĄDZANIA
POLITECHNIKI
WARSZAWSKIEJ



26-27 września
2024



KURS CERTYFIKOWANY PRODUCT MANAGER

PARTNER KURSU



**Wydział
Zarządzania**

POLITECHNIKA WARSZAWSKA

Wydział Zarządzania prowadzi działalność o profilu, który został ukształtowany poprzez kilkadziesiąt lat prowadzenia badań naukowych i kształcenia na poziomie wyższym w zakresie organizacji i zarządzania. Misją Wydziału Zarządzania Politechniki Warszawskiej jest kształcenie na najwyższym poziomie specjalistów w zakresie zarządzania dla potrzeb gospodarki wiedzy i społeczeństwa informacyjnego, a także wzmocnienie pozycji wydziału poprzez prowadzenie badań naukowych, współpracę ze środowiskiem biznesu w Polsce i na świecie oraz konsekwentne rozwijanie kompetencji kadry. Wydział Zarządzania prowadzi działalność dydaktyczną, naukowo-badawczą i projektową w zakresie szeroko rozumianej problematyki innowacyjności i przedsiębiorczości, finansów i systemów finansowych, procesów zarządzania i systemów zarządzania. Wydział Zarządzania prowadzi działalność edukacyjną na wszystkich poziomach studiów: licencyjnych, magisterskich, podyplomowych, doktoranckich. Zajmuje się również organizacją kursów, szkoleń m.in. w zakresie ergonomii, bezpieczeństwa pracy, ochrony środowiska, organizacji pracy oraz bezpieczeństwa informacji w wymienionym zakresie w przedsiębiorstwie. Prowadzona jest również działalność konsultingowa oraz edukacyjna działalność laboratoriów badawczych.

ORGANIZATOR KURSU



Certified Global Education Sp. z o.o. jest firmą szkoleniową od kilku lat obecną na polskim rynku kładącą nacisk na edukację biznesową popartą certyfikatami. Dąży do tego by być platformą szkoleniową udostępniającą klientom najwyższej jakości certyfikowane szkolenia ze wszystkich dziedzin zarówno w rozumieniu funkcjonalnym biorąc pod uwagę funkcje/działy w organizacji jako branżowym uwzględniając specyfikę poszczególnych sektorów gospodarczych. Naszym celem nadrzędnym jest spełnianie potrzeb biznesowych naszych klientów poprzez realizację szkoleń o najwyższych standardach jakości bazujących na międzynarodowym know-how w zakresie edukacji biznesowej. Wszystkie budowane przez nas programy przygotowujemy w oparciu o szczegółowe badania rynku i analizowane są pod kątem ich praktycznej przydatności w biznesie. Trenerzy i prelegenci, których zapraszamy wywodzą się przede wszystkim ze środowisk biznesowych, nie brakuje wśród nich również prawników, autorytetów naukowych jak i przedstawicieli administracji publicznej.



KURS CERTYFIKOWANY PRODUCT MANAGER

PROGRAM KURSU

DZIEŃ I

26 września 2024

Moduł 1

SKUTECZNA STRATEGIA MARKETINGOWA PRODUKTU

PLAN MARKETINGOWY PRODUKTU
(w godz. 9.00-12.30)

- ▶ Jak zbudować idealną strategię marketingową produktu
- ▶ Plan: Analiza konkurencji – Produkt i Firma, na co zwracać uwagę robiąc benchmark produktów konkurencji
- ▶ Plan: Forecasting – Intro i Metody
- ▶ Plan: Strategie cenowe - najlepsze narzędzia do pozycjonowania cenowego, psychologia cen
- ▶ Plan: Analiza Rynku – segmentacja, marka i pozycjonowanie, szacowanie potencjału
- ▶ Plan: Nasz konsument
- ▶ Plan: Wymagania – potrzeby rynkowe, wymagania produktowe, priorytetyzacja
- ▶ Jakie metody marketingowe stosować do poszczególnych grup produktowych
- ▶ Najskuteczniejsze kanały promocji dla produktu
- ▶ Techniki budowania idealnego portfela produktu

Prowadzenie:

dr inż. Artur Gąsiorkiewicz,

Wydział Zarządzania Politechniki

Warszawskiej, konsultant biznesowy

Moduł 2

ZARZĄDZANIE PRODUKTEM W SPRZEDAŻY

NAJLEPSZE PRAKTYKI I NARZĘDZIA
(w godz. 13.00-16.00)

- ▶ Macierze sprzedażowe i marketingowe
- ▶ Skuteczna sprzedaż NOWEGO produktu / usługi w ...organizacji
- ▶ Potencjał na rynku dla małych i dużych organizacji
- ▶ Różne formy komunikacji z konsumentem/ nabywcą
- ▶ Fenomen współczesnej komunikacji-przykłady
- ▶ Dane i ich rola we współczesnym marketingu



KURS CERTYFIKOWANY PRODUCT MANAGER

PROGRAM KURSU

DZIEŃ II

27 września 2024

Moduł 3

WPROWADZENIE PRODUKTU NA RYNEK

NAJLEPSZE PRAKTYKI I NARZĘDZIA

(w godz. 13.15-17.00)

- ▶ Jak opracować dobry plan działań marketingowych w momencie wprowadzania nowego produktu na rynek?
- ▶ Jak wyeliminować słabe punkty w procesie wdrażania implementacji i rozwoju produktu - przykłady i narzędzia
- ▶ Strategia wejścia na rynek, w tym propozycja wartości
- ▶ Taktyczny plan wprowadzenia nowego produktu - najważniejsze punkty:
 - Portfel produktów i plan cyklu życia
 - Skuteczne sposoby doboru adekwatnego potencjalnego klienta do produktu
 - Polityka cenowa
 - Plan promocji
- ▶ Monitorowanie nowego produktu na rynku
- ▶ Skutecznie wdrażanie i umiejętność skrócenia wdrażania produktu na rynek - na co zwracać szczególną uwagę
- ▶ Narzędzia/Analizy/Techniki w PRAKTYCE przy wprowadzaniu nowego produktu lub grupy produktowej

Moduł 4

SKUTECZNY PRODUCT MANAGER W PRAKTYCE

SPOSOBY BUDOWANIA PRZEWAGI KONKURENCYJNEJ

(w godz. 13.15-17.00)

WSTĘP: ZROZUMIENIE ROLI PRODUCT MANAGERA W ORGANIZACJI. WYPRACOWANIE WSPÓLNEJ DEFINICJI PRODUCT MANAGERA NA PODSTAWIE WCZEŚNIEJ ZDOBYTYCH INFORMACJI NA SZKOLENIU.

Dyskusja - 1h

WSPÓŁPRACA I KOMUNIKACJA PM Z INNYMI DZIAŁAMI

- ▶ Postawa PM względem produktu, pracy, zaangażowania w organizacji
- ▶ Cel pracy PM w organizacji
- ▶ Zatem jaki ma cel mój produkt, moje produkty
- ▶ Czy mój produkt jest naprawdę tylko mój / dyskusja?
- ▶ Moi klienci wewnątrz firmy jak i na zewnątrz
- ▶ Sposób komunikacji produktu, celu, danych klientom zewnętrznym i wewnętrznym
- ▶ Wizytacja rynkowa i wnioski z niej płynące

WSPÓŁPRACA PRODUCT MANAGERA Z DZIAŁEM SPRZEDAŻY

- ▶ Zrozumienie celu firmy - jeden cel - dwie drogi realizacji zadań
- ▶ Przełożenie komunikacji marketingowej na działania sprzedażowe - złote zasady
- ▶ Budżet, cele, zadania - informacja dla działu sprzedaży - co działa a co nie

Dyskusja grupy / max 1h

NARZĘDZIA PRODUKTOWE

- ▶ Badania rynkowe - fakty, wnioski płynące z badań
- ▶ Cena - niska / wysoka - zrozumienie potencjału
- ▶ Promocja cenowa, wyprzedaż - jak komunikować
- ▶ Jak ocenić i zrozumieć konkurentów

PODSUMOWANIE: JAKIM JESTEM PRODUCT MANAGEREM - PRZEMYSŁENIA, DYSKUSJA W GRONIE UCZESTNIKÓW

Prowadzenie:

Małgorzata Puksza,

Trade Marketing Manager, De Care Group

26-27 września
2024



KURS CERTYFIKOWANY PRODUCT MANAGER

PROWADZĄCY



dr inż. Artur Gąsiorkiewicz
Wydziału Zarządzania Politechniki
Warszawskiej, konsultant biznesowy

Doktor nauk ekonomicznych, specjalizujący się w problematyce gospodarki cyfrowej, modeli e-biznesu i marketingu (w szczególności cyfrowego). Posiada doświadczenie biznesowe w obszarze marketingu zarówno po stronie klienta (jako konsultant biznesowy przedsiębiorstw i jednostek administracji publicznej) jak i po stronie agencji interaktywnej (na stanowisku kierowniczym). Autor kilkunastu publikacji z zakresu gospodarki cyfrowej i informatyki gospodarczej. Pomysłodawca i jeden z liderów corocznej Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej DEMIST – „Gospodarka cyfrowa – zarządzanie, innowacje, społeczeństwo i technologie”. W pracy naukowej koncentruje się w szczególności na zagadnieniach: budowania i realizacji strategii marketingu (w tym marketingu cyfrowego według metody SOSTAC ©), projektowania doświadczeń użytkowników/klientów, inwentyki biznesowej oraz współczesnych metod komunikacji marketingowej i sprzedaży.



Małgorzata Kosińska
Executive Sales Manager,
Dr Oetker Polska

ostatnio Executive Sales Manager, Dr Oetker Polska z wykształcenia inżynier, z wyboru lider sprzedaży z 30 letnim doświadczeniem. Zarządzałam sprzedażą w różnych organizacjach i zespołach: od firm krajowych po międzynarodowe, od kameralnych przedsiębiorstw rodzinnych po koncern spożywczy, od zespołów 4 po 160 osobowe. Przeprowadzałam reorganizacje w działach sprzedaży; przygotowywałam strategie sprzedażowe, negocjowałam strategiczne kontrakty, wprowadzałam dedykowane programy motywacyjne.

Jeśli miałabym się określić jednym zdaniem, to: „Jestem wojownikiem i zwycięzcą uzależnionym od nowych wyzwań”



Małgorzata Puksza
Trade Marketing Manager,
De Care Group

Pasjonatka marketingu handlowego od 15lat. Swoje doświadczenie zdobywała w firmach Kamis, Agros Nova, Ambra, obecnie De Care Group w różnych kanałach sprzedaży. Jej motto: „najważniejszy jest konsument.”

CERTYFIKOWANY PRODUCT MANAGER

C1393

26-27 WRZEŚNIA 2024

Imię i nazwisko:	Imię i nazwisko:
Stanowisko/Dział:	Stanowisko/Dział:
Tel.: Fax:	Tel.: Fax:
e-mail:	e-mail:
Imię i nazwisko:	Imię i nazwisko:
Stanowisko/Dział:	Stanowisko/Dział:
Tel.: Fax:	Tel.: Fax:
e-mail:	e-mail:

DANE DO FAKTURY

Firma:	NIP:
Ulica/skr.pocztowa:	Kod pocztowy/Miejscowość:

OSOBA DO KONTAKTU

- PODANIE JEJ DANYCH UŁATWI KONTAKT W SPRAWACH ORGANIZACYJNYCH:

Imię i nazwisko:
Stanowisko/Dział:
Tel.: Fax:
e-mail:
Komu jeszcze Pani / Pana zdaniem możemy przesłać informacje o tym wydarzeniu:
Imię i nazwisko:
Stanowisko/Dział:
Tel.: Fax:
e-mail:

SPOSÓB PŁATNOŚCI:

płatność na podstawie faktury proforma lub VAT na konto:

PKO Bank Polski S.A.: 08144013870000 000014952551

Upoważniam firmę Certified Global Education Sp. z o.o. do wystawiania faktury bez podpisu.

W przypadku odwołania zgłoszenia w terminie krótszym niż 14 dni przed rozpoczęciem kursu uczestnik zostanie obciążony pełnymi kosztami szkolenia. Możliwe jest bezpłatne delegowanie zastępstwa nawet w dniu rozpoczęcia zajęć. W przypadku odwołania zgłoszenia w terminie dłuższym niż 14 dni przed szkoleniem organizator zwróci 100% dokonanej wpłaty. Organizator zastrzega sobie prawo do odwołania kursu z przyczyn niezależnych oraz dokonywania zmian w projekcie szkoleniowym. W przypadku odwołania kursu przez Organizatora zobowiązuje się on do pełnego zwrotu dokonanych

OSOBA AKCEPTUJĄCA UDZIAŁ

Imię i nazwisko:
Stanowisko/Dział:
Tel.: Fax:
e-mail:

Oświadczam, że zapoznałem się z warunkami uczestnictwa i akceptuję je.

Data: Podpis:

Wyrażam zgodę na otrzymywanie informacji od CGE na podane adresy e-mail drogą elektroniczną zgodnie z ustawą z dn. 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz. U. z 2002 nr. 144 poz 1204 z późn. zm.).

Data: Podpis:

WARUNKI UCZESTNICTWA przy zgłoszeniu do:

Koszty udziału w kursie:	do 18.09.2024	od 19.09.2024
	2095 PLN + 23% VAT Oszczędzasz 200 PLN	2295 PLN + 23% VAT

Cena zawiera udział w szkoleniu i materiały szkoleniowe.

Udział pracowników jednostek budżetowych w szkoleniach jest zwolniony z VAT w przypadku finansowania w przynajmniej 70% ze środków publicznych. Prosimy w takim przypadku o przesłanie oświadczenia.

Oświadczam, że udział w zamówionym szkoleniu będzie opłacony w przynajmniej 70% ze środków publicznych

Podpis:



Hotline: 22 651 80 75



Internet: www.certge.pl



E-mail: info@certge.pl