PRODUCT MANAGEMENT (Zarządzanie produktem). Szkolenie dla Product Managerów

17.12.2026-18.12.2026 - Online (live)

O SZKOLENIU:

Kompetencje Product Managera zarządzającego produktem są kluczowe dla realizacji zadań i celów stawianych przed działami marketingu. Szkolenie Product Management. Zarządzanie Produktem. Szkolenie dla Product Managerów dostarcza managerom i specjalistom marketingu kompleksowej wiedzy i rozwija umiejętności niezbędne do profesjonalnego zarządzania produktem w warunkach zmieniającego się i konkurencyjnego rynku.

CELE SZKOLENIA:

Celem szkolenia "Product Management (Zarządzanie produktem). Szkolenie dla Product Managerów" jest zapoznanie uczestników z efektywnym zarządzaniem produktem z wykorzystaniem zarządzania strategicznego i marketingu produktu. Uczestnicy poznają zagadnienia związane z wprowadzaniem nowych produktów, planowaniem ich rozwoju, analizy finansowej produktów oraz zarządzania produktem w sprzedaży.
Biorąc udział w szkoleniu z zarządzania produktem:

Poznasz rolę jaką pełni produkt manager w organizacji, określisz jego kompetencje i zasoby, których potrzebuje do zarządzania produktem.
Nauczysz się analizować rynek pod kątem produktu, którym zarządzasz.
Rozwiniesz swoje kompetencje związane z analizą konsumentów, określeniem grupy docelowej dla produktu.
Dowiesz się jak dobrać najbardziej odpowiednią strategię cenową dla produktu.
Poznasz zasady wprowadzania produktu na rynek.
Nauczysz się zarządzania sprzedażą produktu.

Grupa docelowa szkolenia z product management-u:
Kierując się naszym ponad 17-letnim doświadczeniem w rozwijaniu kompetencji managerów i specjalistów ds. marketingu dedykujemy szkolenie z zarządzania produktem:

Product managerom / Kierownikom produktu,
Brand managerom,
Dyrektorów marketingu, specjalistom ds. marketingu i specjalistom ds. komunikacji marketingowej.

3 wygodne formy realizacji szkolenia "Product Management (Zarządzanie produktem). Szkolenie dla Product Managerów"
Wybierz najbardziej odpowiednią dla siebie formę udziału w szkoleniu z zarządzania z zarządzanie produktem:
1. Udział w szkoleniu otwartym
Rozwiązanie rekomendowane dla uczestników indywidualnych lub małych grup 2/3 osoby. Terminy, miejsca, cenę oraz

dane do kontaktu wraz z formularzem zgłoszeniowym znajdziesz w prawej kolumnie strony.
2. Szkolenie zamknięte dla product managerów Twojej firmy
Rozwiązanie rekomendowane dla grup 4/5 - 12 osób. Termin, miejsce szkolenia są uzgadnianie z klientem. Korzyścią jest to, że szkolenie jest prowadzone wg. dedykowanego programu uwzględniające potrzeby szkoleniowe i specyfikę funkcjonowania przedsiębiorstwa klienta. Kontakt do działu szkoleń zamkniętych również w prawej kolumnie.
3. Szkolenie "1 na 1"
Przeznaczone indywidualnie dla 1 osoby. Termin jest uzgadniany z klientem. Program szkolenia jest dostosowywany do zgłoszonych potrzeb. Porozmawiaj z NAVIĄ - naszą asystentką AI aby uzyskać ofertę szkolenia "1na1 lub skontaktuj się z Biurem Obsługi Klienta.
Sposób prowadzenia szkolenia dla Product Managera
Szkolenie odbywa się w formie praktycznych warsztatów rozwijających umiejętności uczestników. Podczas warsztatów wykorzystywane są narzędzia aktywizujące takie jak m.in.: ćwiczenia indywidualne i zespołowe, praca w małych grupach, praca z zadaniami, rozwiązywanie studiów przypadku, burza mózgów, dyskusja moderowane. Poszczególne moduły i bloki szkolenia są podsumowywane przez trenera prowadzącego mini-wykłady. Szkolenie może być prowadzone również w języku angielskim.
OPINIE I OCENY UCZESTNIKÓW SZKOLENIA "PRODUCT MANAGEMENT (ZARZĄDZANIE PRODUKTEM). SZKOLENIE DLA PRODUCT MANAGERÓW"
Poznaj opinie i oceny ze szkolenia przeprowadzonego 23-24 maja - średnia ocen 4,80 / 5,00:

"Całościowa wizja stanowiska poparta życiowymi sytuacjami i przykładami"."Ciekawe ćwiczenia i indywidualne podejście do problemów"."Bardzo ciekawie prowadzone zajęcia, motywowanie, kreatywność, podpowiadanie ciekawych rozwiązań"."Trener dobrze przygotowany, z ogromną wiedzą i łatwością jej przekazywania".

Wszystkie opinie i oceny uczestników szkolenia znajdziesz w informacji zwrotnej "Jak zarządzać produktem?". Wystarczy kliknąć.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. ROLA PRODUCT MANAGERA

Rola product managera w organizacji
Współpraca z innymi działami
Obszar zadań i działań Product Managera
Kompetencje i zasoby Product Managera

2. ANALIZA RYNKU

Segmentacja rynku
Wielkość rynku

Badanie rynku dla produktu
Oszacowanie potencjału rynku dla produktu

3. KIM JEST NASZ KONSUMENT?

Analiza potencjalnych konsumentów
Określenie grupy docelowej
Pozycjonowanie produktów
Określenie kanałów dotarcia grupy docelowej

4. ANALIZA KONKURENCJI

Źródła pozyskiwania informacji o konkurentach
Analiza SWOT
Poznanie i zrozumienie celów konkurencji
Analiza produktów i pozycjonowanie

5. STRATEGIE CENOWE

Tworzenie strategii cenowej
Tworzenie modelu biznesowego
Kalkulacja cenowa

6. WPROWADZENIE PRODUKTU

Proces wprowadzenia produktu na rynek
Tworzenie listy zadań dla wprowadzanego produktu
Tworzenie KPI's produktu
Rola i odpowiedzialność poszczególnych komórek firmy w sukcesie wprowadzenia produktu
Wsparcie dla wprowadzanego produktu: komunikacja, promocja, dystrybucja, zaangażowanie

7. ROZWÓJ PRODUKTU

Strategie marketingowe produktu
Cykl życia produktu

8. ANALIZA FINANSOWA PRODUKTU

Wyniki sprzedaży

Marża
ROI produktu

9. SPRZEDAŻ PRODUKTU

Zarządzanie produktem w sprzedaży
Analiza KPI's produktu

Szkolenie "Product management (zarządzanie produktem) poprowadzi:

TRENER:

Hanna Adamiak

Trener praktyk biznesu. Manager marketingu z ponad 20-letnim doświadczeniem zawodowym. Ekspert w zakresie product managementu, category managementu, wprowadzania nowych produktów na rynek, strategii działań marketingowych i sprzedażowych.
Na początku kariery zawodowej (1998) związana z JTI Polska i MarketShare. W latach 2001 - 2008 pracowała w Hiestand Polska (aktualnie ARYZTA) początkowo jako Kierownik Działu Obsługi Klienta, następnie jako p.o. Dyrektora Marketingu i Channel Managera. Ostatecznie w latach 2006 - 2008 jako Dyrektor Marketingu odpowiadała za przygotowanie i wdrożenie strategii marketingowej , rozwijanie i wdrażanie programów z zakresu Category Management dla klientów B2B, rozwój portfolio produktów, kalkulacje cen, P&L działań oraz budżet marketingowy.
Z sukcesem prowadziła projekt wprowadzania na rynek polski Wild Bean Cafe wraz z BP Polska w zakresie kategorii przekąsek, wdrożyła programy promocyjno-sprzedażowe z klientami sieciowymi, które przyniosły wzrosty na poziomie 40% sprzedaży .
Odpowiadała za całość działań marketingowych dla sieci własnej Flerynka. Z powodzeniem współpracowała z klientami w Europie, Azji i Oceani w zakresie rozwoju nowych produktów, prezentacjach, szkoleniach. Aktywnie uczestniczyła w projektach cross marketingowych w ramach zespołu międzynarodowego.
W latach 2008 - 2010 Project Manager w JTI Polska odpowiadał za projekty związane z wizerunkiem marki. Z sukcesem zajmowała się budowaniem dystrybucji i sprzedaży marek znajdujących się w portfolio firmy.
Od 2010 do 2015 roku Business Project Manager i konsultant polskich przedsiębiorstw w zakresie przygotowania biznesplanów, strategii marketingowych i sprzedażowych, budowania kanałów dystrybucji, wprowadzania nowych produktów na rynek (new product development), brandingu.
W latach 2015 - 2018 pracowała w Eurocash S.A. jako Senior Category Manager (2015-2016) zarządzający kategoriami dla Delikatesów Centrum, odpowiadała za pracę podległego zespołu, analizę rynku, zarządzanie i negocjacje z dostawcami. Na stanowisku Project Managera (2016-2018) zajmowała się rozwojem nowego konceptu dla kategorii sieci sklepów. Odpowiadała za stworzenie modelu biznesowego dla kategorii produktów świeżych w Delikatesach Centrum (wartość kategorii ok. 250 mln), rozwój nowych produktów, P&L projektu, negocjacje z dostawcami.

W swojej karierze efektywnie tworzyła i wprowadzała strategie i plany marketingowe, rozwijała i wprowadzała produkty na rynek, budowała kanały sprzedaży, była odpowiedzialna za współpracę z międzynarodowymi klientami sieciowymi. Swoje szkolenia prowadzi również w języku angielskim.
Absolwenta Warszawskiej Szkoły Biznesu (Zarządzanie i Marketing) oraz Szkoły Trenerskiej grupy SET. Trener współpracujący B&O NAVIGATOR Firma Szkoleniowa.