

CATEGORY MANAGEMENT (Zarządzanie Kategorią Produktów). Szkolenie dla Category Managerów

19.09.2024-20.09.2024 - Warszawa

O SZKOLENIU:

Szkolenie "Category Management (Zarządzanie Kategorią Produktów)" dostarczy category managerom i specjalistom odpowiedzialnym za zarządzanie kategorią kompleksową wiedzę i rozwinię umiejętności dotyczące tak szerokiego i strategicznego obszaru jakim jest category management, jego rola i wpływ na rozwój i wyniki finansowe firmy.

Przedstawione zostaną praktyczne aspekty budowania i rozwoju kategorii, analizowania KPI's , podejmowania decyzji na ich podstawie. Warsztatowy charakter szkolenia z category management podniesie umiejętności zarządzania tym obszarem. Pozwoli zwiększyć kluczowe kompetencje Category Managera oraz określić jakie błędy w zarządzaniu kategorią są najczęściej popełniane przez firmy.

CELE SZKOLENIA:

Celem szkolenia "Category Management (Zarządzanie Kategorią Produktów)" jest zapoznanie i przygotowanie uczestników do efektywnego opracowania i zarządzania procesem, jakim jest zarządzanie kategorią. Szkolenie uświadomi uczestnikom związek procesów category management-u ze strategią firmy.

Biorąc udział w szkoleniu z category management-u:

Poznasz jaką rolę pełni Category Management, sposoby budowania kategorii, która maksymalizuje zyski i realizuje cele firmy oraz narzędzia jakie Ci w tym pomogą.

Dowiesz się, jakie są kluczowe elementy i jak w praktyce wygląda proces category management.

Nauczysz się, jak dobrać asortyment, wybierać dostawców, wyznaczać cele sprzedażowe, analizować wyniki, podnosić zyskowność i budować planogramy.

Zdobędziesz wiedzę i umiejętności, które pozwolą Ci skutecznie docierać do Klienta i realizować cele firmy, maksymalizować zysk oraz ograniczyć ryzyko związane z niepełnym wykorzystaniem potencjału jaki niesie ze sobą właściwy proces zarządzania kategoriami.

Grupa docelowa szkolenia z zarządzania kategorią produktów:

Udział w szkoleniu rekomendujemy:

Category Managerom / Kupcom, Specjalistom ds. zakupów.

Brand Managerom, Trade Marketing Managerom.

Key Account Managerom.

Dyrektorom Marketingu, Sprzedaży, Zakupów.

Zarządom / Top Managerom.

~~4 wygodne sposoby udziału w szkoleniu z category management:~~

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



Wybierz najbardziej odpowiednią dla siebie lub twojego zespołu / firmy formę udziału w szkoleniu dla Category Managerów:

Udział w szkoleniu otwartym. Rozwiązanie rekomendowane dla jednej osoby bądź małej grupy 2 - 4/5 osób. Terminy, miejsca i cenę znajdziesz z prawej strony.

Szkolenie zamknięte dla zespołu Twojej firmy. Rozwiązanie rekomendowane dla grup 4/5 do 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.

Szkolenie "1 na 1". Przeznaczone indywidualnie dla 1 osoby. Termin, miejsce szkolenia są uzgadnianie z klientem. Program szkolenia jest dostosowywany do zgłoszonych potrzeb.

Szkolenie online. Dedykowane szkolenie online dla Twojej firmy / zespołu.

Jak przebiega szkolenie dla Category Managerów?

Szkolenie odbywa się w formie praktycznych warsztatów rozwijających u uczestników umiejętności związane z category management-em. 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.

Jak szkolenie z category management oceniają jego uczestnicy?

Zapraszamy do zapoznania się z opiniami i oceną szkolenia "Category Management (Zarządzanie Kategorią Produktów)" zrealizowanego 28 i 29 listopada. Średnią ocen 5,00 na 5,00 możliwych nasi Klienci uzasadniali m.in. tak:

"Dobry kontakt z Trenerką. Trenerka nawiązuje do obecnej sytuacji lub problemu uczestnika w czasie prowadzenia zajęć, aby faktycznie pomóc w pracy. Pyta czego oczekujemy i mamy wpływ na sposób przeprowadzenia szkolenia." "Bardzo przydatne szkolenie, wyłącznie praktyczne przykłady, nawiązywanie do aktualnej sytuacji zawodowej uczestników, dobra prezentacja, zadania typu „burza mózgów"."

Poznaj całą informację zwrotną ze szkolenia "Category management - szkolenie na 5". Wystarczy kliknąć.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. ZARZĄDZANIE KATEGORIĄ

Definicja i rola zarządzania kategorią

Kto jest zaangażowany w CatMan / struktura firmy

CatMan jako proces

Kluczowe pojęcia

Profil Category Managera

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



2. STRATEGIA KATEGORII

Czym jest strategia kategorii

Role kategorii, misje zakupowe

Analiza rynku: trendy konsumenckie, biznesowe, konkurencja

Analiza zasobów wewnętrznych (infrastruktura techniczna, operacyjna)

Analiza wyników sprzedażowych

3. SHOPPER I KONSUMENT

Kim są nasi konsumenci a kim nasi shopperzy

Badanie potrzeb i trendów

Analiza koszyka

Misje zakupowe

Drzewo decyzyjne

Zachowanie przy półce

4. ASORTYMENT

Analiza kategorii na podstawie danych odsprzedażowych

Udział marek w strukturze

Analiza marży, rentowność produktów

Ranking SKUs

Dziury asortymentowe

Porównanie struktury sprzedaży z rynkiem

Rotacja / zapas

Struktura sprzedaży a format sklepu / kanał dystrybucji

Optymalizacja asortymentu

5. PLANOGRAM

Czym jest planogram

Zasady budowania planogramów

Analiza danych do zbudowania idealnej półki

Planogram a zapas

Sąsiedztwo kategorii

Oznaczenia

Strefa promocji

Dodatkowe ekspozycje

ABY WZIĄĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



Budowanie wartości kategorii

Rola marki własnej

Materiały POS

Testy, co powie shopper, wyniki, analiza, korekta

6. STRATEGIE CENOWE

Postrzeganie ceny przez Klienta

Pozycjonowanie cenowe produktów / kategorii

Wpływ ceny na rentowność kategorii

Promocje cenowe, wrażliwość promocyjna

Regionalizm cen

Ceny w sklepie

7. KOMUNIKACJA

Komunikacja z Klientem

Wizerunek kategorii

Materiały reklamowe, przekaz

Percepcja Shopper-a

8. KPI’s

Wyznaczenie KPI’s

Analiza wyników

Porównanie z danymi rynkowymi

Realizacja strategii, okresowe aktualizacje

Szkolenie "Category Management (Zarządzanie Kategorią Produktów) 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

ABY WZIĄĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



• 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 Oceanii 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 odpowiadała 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), branding.

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.

Absolwentka Warszawskiej Szkoły Biznesu (Zarządzanie i Marketing) oraz Szkoły Trenerskiej grupy SET. Trener współpracujący B&O NAVIGATOR Firma Szkoleniowa.