

Strategie category management [szkolenie online]

O SZKOLENIU:

Strategie category management, to szkolenie online, podczas którego przygotujemy Cię do zbudowania strategii zarządzania kategorią produktów. Podczas szkolenia nasz trener praktyk odpowie na kluczowe z punktu widzenia category managera pytania. Kategoria produktów - jak ją zdefiniować? Jakie produkty dobrać do poszczególnych kategorii? Jaka rolę powinna pełnić kategoria? I jak nią skutecznie zarządzać?

CELE SZKOLENIA:

W czasie szkolenia online "Strategie category management" dowiesz się:

jakie są strategie budowania i role kategorii,
poznasz, jak przebiega proces decyzyjny klienta,
zobaczysz czym się różni category management w sklepie od category management firmy produkcyjnej,
nauczysz się jakie taktyki dobierać, aby skutecznie zarządzać kategoriami.

Szkolenie online poprowadzi Hanna Adamiak. Trener praktyk. Manager marketingu z ponad 20-sto letnim doświadczeniem zawodowym. Ekspert w zakresie product managementu, category managementu, wprowadzania nowych produktów na rynek, strategii działań marketingowych i sprzedażowych.

Szkolenie ze strategii category management jest przeznaczone dla category managerów, kupców, product managerów, managerów i specjalistów sprzedaży.

PROGRAM SZKOLENIA:

Czym jest kategoria i jakie role pełni?

Jak dobrać strategię dla kategorii, aby skutecznie nią zarządzać?

Kim jest nasz klient i czego oczekuje?

Taktyki kategorii - jak je wybrać i wprowadzić, aby skutecznie działać.

Opinie i oceny uczestników szkolenia online "Strategie category management"

Zapraszamy do zapoznania się z opiniami uczestników ostatniej edycji eszkolenia "Strategie category management".

Średnia ocen 5,00 na 5,00 możliwą. Szczegóły w informacji zwrotnej "Strategie category management"

Cena szkolenia online na żądanie "1 na 1"

440 zł netto + 23% VAT. Zamów szkolenie online / webinar tylko dla Siebie w wygodnym terminie. Aby zamówić i uzgodnić termin napisz do nas bok@bonavigator.pl lub zadzwoń - 22 877 38 43 GSM 784 010 774.

Technologię dostarcza clickmeeting.com. Nasz profil eszkolenia.clickmeeting.com

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



Szkolenie online "Strategie category management" 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 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 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.