

Zarządzanie sprzedażą produktu dla Product Managera [szkolenie online]

O SZKOLENIU:

Zarządzanie sprzedażą produktu dla Product Managera, to szkolenie online, podczas którego poznasz taktyk i nauczysz się korzystać z narzędzi Product Managera wpływających na sprzedaż produktów / grup produktowych.

CELE SZKOLENIA:

W czasie szkolenia z zarządzania sprzedażą produktu dowiesz się:

jak zaplanować sprzedaż, aby produkty realizowały założone cele,
jak dostosować ofertę do poszczególnych grup klientów,
poznasz kalkulator cenowy Product Managera,
nauczysz się jak budować „koszyk” klienta, aby zachować rentowność produktu.

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 rekomendujemy product managerom, category managerom, kupcom, managerom sprzedaży.

Jak jest oceniane szkolenie online "Zarządzanie sprzedażą produktu dla Product Managera"?

Bardzo dobrze zdajemy sobie sprawę, że opinie osób, które brały udział w szkoleniu ułatwiają podjęcie decyzji o uczestnictwie. Zapraszamy do zapoznania się z ocenami i opiniami uczestników szkolenia przeprowadzonego w dniu 14 lipca. Średnia ocen wyniosła 4,92 na 5,00 możliwą. Uczestnicy szkolenia online z zarządzania sprzedażą produktu m.in. tak uzasadniali ocenę:

"Dużo przykładów i interesujących informacji""Trener posiada wiedzę i doświadczenie, które przekazuje w prosty i przejrzysty sposób.""Przykład i ćwiczenie do rozwiązania."

Szczegóły w informacji zwrotnej "E-szkolenie z zarządzania sprzedażą produktu dla Product Managerów".

PROGRAM SZKOLENIA:

Plan sprzedaży dla Product Managera.

Dobranie strategii i taktyk do poszczególnych grup klientów.

Kalkulator Product managera, rentowność produktów / grup produktowych / klienta.

Case studies.

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



Budowanie ceny - fragment szkolenia online "Zarządzanie sprzedażą produktu dla Product Managera"

Zapraszamy do obejrzenia krótkiego fragmentu e-szkolenia z zarządzania sprzedażą produktu. Wybraliśmy część dotyczącą budowania ceny produktu. W trosce o prawa do zachowania wizerunku z nagrania usunięto wizerunek, wypowiedzi i zapis czatu uczestników szkolenia.

Cena szkolenia online na żądanie "1 na 1"

440 zł netto + 23% VAT. Nie odpowiadają Ci terminy szkolenia online? 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.

Poznaj również pozostałe szkolenia dla Product Managerów

Analiza rynku dla Product Managera [szkolenie online]

Podczas szkolenia online "Analiza rynku dla Product Managera" poznasz kluczowe aspekty rynkowe, jakie należy przeanalizować, aby skutecznie zarządzać produktem / grupą produktów oraz przygotować i wdrażać skuteczne strategie produktowe. więcej

Proces projektowania i wdrażania nowego produktu [szkolenie online]

Jak w czasie kryzysu i po nim sprawnie i skutecznie wprowadzić produkt na rynek? To pytanie, przed którym staną managerowie marketingu. Jak zmienią się oczekiwania i potrzeby konsumentów i klientów? Co zadecyduje o sukcesie nowego produktu? więcej

Strategie cenowe i zarządzanie ceną w zarządzaniu produktem [szkolenie online]

Dobór właściwej strategii cenowej dla produktu i profesjonalne zarządzanie jego ceną jest jedną z kluczowych kompetencji product managera. Wiedza i umiejętności nabyte podczas szkolenia online "Strategie cenowe i zarządzanie ceną w zarządzaniu produktem" pozwolą Ci dobrać odpowiednią strategię cenową dla produktu (grupy produktowej), którą zarządzasz. więcej

PRODUCT MANAGEMENT (Zarządzanie produktem). Szkolenie dla Product Managerów

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



[Kompleksowy dwudniowy warsztat realizowany stacjonarnie.] 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. więcej

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

Szkolenie online "Zarządzanie sprzedażą produktu dla Product Managera" 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), 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

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



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.