

Plan treninga 'Marketing plan i strateško upravljanje marketingom'

Rezultat ovog treninga je vaš aktuelni marketing plan kreiran kroz vežbe sa polaznicima.

Treneri: Danijel Tavčioski i Miodrag Kostić

1 dan

Vreme	Naziv dela treninga	Cilj	Aktivnost
09.00-09.15	Kafa dobrodošlice, okupljanje	Ice breaker.	
09.15-09.30	Pozdravna reč, podela materijala, upoznavanje sa polaznicima, predstavljanje.	Ciljevi treninga, predstavljanje učesnika.	
09.30-11.00	prvi modul		
09.30-10.15	Uvod. Osnovne paradigme marketinga. Šta je marketing?	Predstavljanje osnovnih pojmova marketinga,	Teorijski deo
10.15-11.00	Video prezentacija studije slučaja.	Primer uspešnog marketing plana.	Studija slučaja
11.00-11.30	Pauza za kafu		
11.30-13.00	drugi modul		
11.30-12.30	Razumevanje elemenata marketing plana. Postavljane osnova za strateško upravljanje	Elementi marketing plana	Teorijski deo
12.30-13.00	Skiciranje neophodnih elemenata marketing plana	Aktivno učešće polaznika treninga.	Radionica - vežba
13.00-14.00	Pauza za ručak		
14.00-15.30	treći modul		
14.00-14.45	Razumevanje kriterijuma za analizu konkurentskog konteksta Analiza situacije na tržištu	Načini komuniciranja.	Teorijski deo
14.45-15.30	Praktična vežba – Procena i analiza situacije na tržištu	Aktivno učešće polaznika treninga	Radionica - vežba
15.30-16.00	Pauza za kafu		
16.00-17.00	četvrti modul		
16.00-16.30	Priprema taktika za nastup na pojedinim tržištima Definisanje sopstvenog tržišta da bismo postali primarni izbor	Nastup na tržištu	Teorijski deo
16.30-17.00	Predstavljanje domaćih zadataka za sledeći radni dan Pitanja i odgovori	Interakcija polaznika	

Plan treninga 'Marketing plan i strateško upravljanje marketingom'

Rezultat ovog treninga je vaš aktuelni marketing plan kreiran kroz vežbe sa polaznicima.

Treneri: Danijel Tavčioski i Miodrag Kostić

2 dan

Vreme	Naziv dela treninga	Cilj	Aktivnost
09.00-09.15	Kafa, okupljanje	Ice breaker.	
09.15-09.30	Podsećanje na prethodni dan treninga.	Kratka rekapitulacija	
09.30-11.00	peti modul		
09.30-10.15	Šta je zapravo brendiranje? Diferencijacija kao osnova za brendiranje ponude	Predstavljanje osnovnih pojmova brendinga,	Teorijski deo
10.15-11.00	Video prezentacija studije slučaja.	Primer uspešnog brendiranja.	Studija slučaja
11.00-11.30	Pauza za kafu		
11.30-13.00	šesti modul		
11.30-12.30	Razumevanje mehanizama percepcije i pamćenja Kako nastaju brendovi? Zakoni brendiranja	Zakoni brendiranja	Teorijski deo
12.30-13.00	Vežba prepoznavanja zakoni brendiranja	Aktivno učešće polaznika treninga.	Radionica - vežba
13.00-14.00	Pauza za ručak		
14.00-15.30	sedmi modul		
14.00-14.45	Kreiranje brend koncepta i brend atributa - PR aktivnosti – Analiza kanala za komunikaciju - Off-line i on-line komunikacija	Kanali za komunikaciju	Teorijski deo
14.45-15.30	Praktična vežba – Procena i analiza mogućih kanala za komunikaciju	Aktivno učešće polaznika treninga	Radionica - vežba
15.30-16.00	Pauza za kafu		
16.00-17.00	osmi modul		
16.00-16.30	Priprema koncepta za komunikaciju sa tržištem	Aktivno učešće polaznika treninga	Radionica - vežba
16.30-17.00	Predstavljanje domaćih zadataka za sledeći radni dan Pitanja i odgovori	Interakcija polaznika	

Trening ' Marketing plan i strateško upravljanje marketingom'

Rezultat ovog treninga je aktuelni marketing plan kreiran kroz vežbe sa polaznicima.

Treneri: Danijel Tavčioski i Miodrag Kostić

3 dan

Vreme	Naziv dela treninga	Cilj	Aktivnost
09.00-09.15	Kafa, okupljanje		
09.15-09.30	Podsećanje na prethodni dan treninga.	Kratka rekapitulacija	
09.30-11.00	deveti modul		
09.30-10.15	Šta je promocija? Pozicioniranje - osnova za kreiranje poruke kupcu Primarni i pomoćni kanali za komunikaciju	Šta je promocija?	Teorijski deo
10.15-11.00	Praktična vežba – Formular – Odabir taktika i tehnika za promociju.	Aktivno učešće polaznika treninga.	Radionica - vežba
11.00-11.30	Pauza za kafu		
11.30-13.00	deseti modul		
11.30-12.30	Izrada promotivnih sredstava - Saradnja sa agencijama za reklamu - Saradnja sa medijima - Off-line i on-line promocija	Planiranje i izvođenje promotivne kampanje	Teorijski deo
12.30-13.00	Praktična vežba – vežba Planiranje promotivne kampanje	Aktivno učešće polaznika treninga	Radionica - vežba
13.00-14.00	Pauza za ručak		
14.00-15.30	jedanaesti modul		
14.00-15.00	Određivanje budžeta i mehanizama za njegovu upotrebu	Priprema marketinškog budžeta	Teorijski deo
15.00-15.30	Priprema plana za upravljanje odnosima sa klijentima	Aktivno učešće polaznika treninga	Radionica - vežba
15.30-16.00	Pauza za kafu		
16.00-17.00	dvanaesti modul		
16.00-16.30	Revizija kreiranog marketing plana – analiza i primedbe	Aktivno učešće polaznika treninga	Radionica - vežba
16.30-17.00	Pitanja i odgovori	Interakcija polaznika	

Relevantne reference predavača:

Miodrag Kostić

- Od 1991 do 1998 godine, vlasnik i menadžer "T-Gallery", lanca ekskluzivnih radnji na prestižnim lokacijama u SAD-u:
 - "T-Gallery", 112 McDougall st., Greenwich Village, New York
 - "T-Gallery", "South Street Seaport, New York", www.southstreetseaport.com
 - "T-Gallery", "Aloha Tower Marketplace, Honolulu", www.alohatower.com
- Od 1998 do 2002 godine korporativna prodaja ecommerce paketa u velikom sistemu Cardservice International, Hawaii Office - www.csi-hi.com
- Od 1997 do 2002 vlasnik konsultantske kompanije "Web Consulting Honolulu" u SAD-u www.web-consulting.com

Kratka biografija:

- 15 godina samostalnog vođenja biznisa u SAD-u, u Njujorku i Honolulu (od 1986 god.) Vlasnik kompanija: MK Refrigeration, MK Export inc, Adcom Inc, Tgallery Inc, Web Consulting ...
- Vlasnik biznis konsalting kompanije "Web Consulting Honolulu" od 1997 do 2002 godine www.web-consulting.com
- Usluge poslovnog konsaltinga i marketinga vodećim Havajskim firmama: Maui Divers, Imagitel, Life Foundation, Maui Goose, Hawaiian Microhabitats ...
- Gost predavač na poslovnim skupovima u SAD-u: SBB (Small Business Administration), HTTA (Hawaii Technology Trade Association).
- Od Februara 2004 direktor i suvlasnik konsalting agencije VEZA d.o.o. Beograd - www.veza.biz
- Usluge poslovnog konsaltinga i edukacije vodećim kompanijama u Srbiji i regionu, Zorka Pharma, NIS, JamaxM, Almex, Pogodak, AMIS Telecom, F-Secure ...
- Učesnik i predavač na Kongresima : E-Trgovina Palić, IT Seminar Niš...
- Trener i predavač na više poslovnih obuka-treninga u okviru programa poslovne edukacije Poslovna Znanja - www.poslovnaznanja.com
- Sertifikat konsultanta u oblasti inovacionog menadžmenta (Brighton University, UK)
- Objavio više od 100 članaka o poslovanju i marketingu u Emagazinu i COM magazinu

Relevantne reference predavača:

Danijel Tavčioski

- Od 1989. do 2002.
Reditelj i copy-writer više od 600 reklamnih spotova, (Idea Plus DDB, Saatchi&Saatchi, Publicis) za brojne naručioce, (Hemofarm, Vojvođanska banka, Bambi, Pivara Skopje, Vlada Republike Makedonije)
Priprema i realizacija projekata marketing strategije za nastup na tržištima jugoistočne Evrope (Unilever, Coca Cola, McDonald's, Sony, Samsonite ...)
- Od 2002. do 2006.
Predavač u okviru programa edukacije, Adizes South East Europe.
Teme: Organizacija prodaje, Prodajna prezentacija, Odnosi sa klijentima, Marketing strategija, Brendiranje
- Od 2006.
Program obuka iz upravljanja marketingom "Kako?"
Marketing konsalting (Vapeks, ITM, Still ...)

Kratka biografija:

- Predavač – konsultant sa više od 15 godina praktičnog rada na kreiranju marketing strategije kompanija iz regiona
- Saradnja sa reklamnim agencijama na kreiranju i sprovođenju promotivnih kampanja.
- Copy-writer i reditelj više od 600 produkcija reklamnih video materijala za velik broj naručiocu iz različitih grana industrije.
- Posao predavača na teme iz marketinga, prodaje i komuniciranja, je započeo u Adizes Southeast Europe, 2004. godine.
- Tokom dve godine rada je uspešno održao više desetina obuka za kompanije: Telekom Srbija, Delta Sport, Sintelon, Sony, (Srbija), Societe Generale, Digit Montenegro, (Crna Gora), Bosnalijek, Tropic, Lijanovići, Mikrofin (BiH) ...
- Otvorenim seminarima na kojima je predavao prisustvovali su vlasnici, direktori marketinga i prodaje, kompanija kao NIS, Dunav Osiguranje, Daimler Chrysler, Di line-MPC Group, Vapeks, Enel, Tyfanny Production, Stevan Still, Hemel, Igumanov ...