

Trening 'Marketing plan i strateško upravljanje marketingom'

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

Cilj treninga - Da menadžment jasno sagleda situaciju na bojnopolju koje se zove tržište i da umesto tzv. namenskog i "planiranog" troška vodi bitku za sticanje prihoda i što bolju konkurentsku poziciju (u svesti svojih potrošača).

Sadržaj treninga

- Šta je marketing?
- Razumevanje elemenata marketing plana
- Postavljane osnova za strateško upravljanje
- Razumevanje kriterijuma za analizu konkurentskog konteksta
- Analiza situacije na tržištu
- Priprema taktika za nastup na pojedinim tržištima
- Definisanje sopstvenog tržišta da bismo postali primarni izbor
- Diferencijacija kao osnova za brendiranje ponude
- Šta je zapravo brendiranje?
- Razumevanje mehanizama percepcije i pamćenja
- Kako nastaju brendovi?
- Zakonitosti brendiranja
- Kreiranje brend koncepta i brend atributa
- PR aktivnosti – zanemaren potencijal sa najvećim kredibilitetom
- Analiza kanala za komunikaciju
- Off-line i on-line komunikacija
- Priprema koncepta za komunikaciju sa tržištem
- Odabir taktika i tehnika za promociju
- Pozicioniranje - osnova za kreiranje poruke kupcu
- Primarni i pomoćni kanali za komunikaciju
- Off-line i on-line promocija
- Izrada promotivnih sredstava
- Saradnja sa agencijama za reklamu i ostalim spoljnim saradnicima
- Saradnja sa medijima
- Kreiranje neposredne interakcije sa kupcima
- Određivanje budžeta i mehanizama za njegovu upotrebu
- Plan za upravljanje odnosima sa klijentima

Način rada

- Primenom savremenih metoda učenja kroz akciju s intenzivnim korišćenjem grupnog rada uz direktno učešće svakog pojedinca
- Izvođenjem niza vežbi i primera (studije slučaja) vezanih za oblast izrade marketinškog plana vaše poslovne organizacije (izrada konkretnog marketing plana).

Predavači:

Danijel Tavčioski - Direktor agencije 'KAKO'

Miodrag Kostić - Direktor 'VEZA' d.o.o.

Trajanje treninga je 3 radna dana (21 sat) **Predznanje:** osnove savremenog poslovanja

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 | |

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

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 naručioaca 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 ...