

MARKETING TRENING

PREDAVAČ: BRANKO BUDANOVIĆ

TRENING MODUL

GODIŠNJE PLANIRANJE MARKETING AKTIVNOSTI

KORIST OD TRENINGA

Značajno unaprediti razumevanja uloge marketinga u procesu ostvarivanja poslovnih ciljeva kompanije. Primena alata prilikom narednog mesečnog i godišnjeg planiranja prodaje i marketinga.

KLJUČNE TEME TRENING MODULA

1. Uloga marketinga u funkcionisanju kompanije
2. Šta treba da rade direktori marketinga i brend menadžeri?
3. Kako analizirati i planirati efikasnost marketing budžeta – ROMI?
4. Kako se formira marketing budžet?
5. Izbor marketing strategija?
6. Procedura izrade godišnjeg marketing plana
7. Analiza marketing plana

AGENDA TRENINGA

Sedam dana pre početka treninga. Obavezna priprema za trening.

- Pročitati pet poglavlja iz knjige „Šta je starije? marketing ili prodaja“
- Predstavite ključne razlike u tehnici izrade godišnjeg plana
- Marketing esej
- Popuniti tabelu konkurentskih prednosti
- Predstavite na koje se načine koristite ROMI parametri

TERMIN TEME

10.00. Uvod, predstavljanje učesnika, predstavljanje agende. Očekivanja od današnjeg programa

10.10. Ključne teme marketinga odeljenja na globalnom i lokalnom nivou:

- Prioriteti marketing odeljenja
- Brand manager/Direktor marketinga: odnosi, uloge, odgovornosti
- Koje su realne implikacije na a) rad i b) marketing odeljenja?
- Preporuke

11.30. Kreiranje i održavanje vašeg marketing informacionog sistema:

- Kreiranje marketing informacionog sistema - MIS
- Kreiranje sistema praćenja uspešnosti investiranja marketing budžeta - ROMI

11.50. Kako se definiše godišnji marketing budžet kompanije?

- Osnovna pitanja u vezi budžetiranja
- Šta je to marketing budžet?
- Osnovni principi usvajanja marketing budžeta

12.00. Analiza metodologije izrade godišnjeg plana marketignna

13.00. Ručak - razmena ideja o različitim marketing temama

14.00. Pojedinačan rad na studiji slučaja marketing plana

16.00. Presentacija planova

16.30. Izvođenje zaključaka programa

17.00. Završetak programa

PERIOD SEDAM DANA NAKON ZAVRŠETKA TRENINGA.

- Pisanje eseja na temu upotrebe "marketing alata u prodaji"
- Kreiranje promotivnog projekata prema dostavljenim formularima

ZADOVOLJNI KLIJENTI:

