

## **Авторский семинар-тренинг «Потребитель – золотой ключик современного бизнеса»**

### **Тренинг предназначен**

Тренинг подготовлен для директоров по маркетингу, продажам, рекламе, бренд-менеджеров, маркетинг-аналитиков.

### **Цели тренинга**

Повышение конкурентоспособности и капитализации бизнеса за счет понимания и использования такого важного маркетингового фактора, как потребитель

### **В программе тренинга**

- Состояние потребителей в эпоху брендов и тотальных коммуникаций. Новые возможности бизнеса.
- Поиск «своего» потребителя. Стратегические фильтры, сегментация, позиционирование.
- Развитие продуктового портфеля. Кто важнее – потребители или технологи? Что перспективнее – ароматизаторы или органика?
- Понять - значит продать. Портрет и поведение потребителя. Методы изучения алгоритма выбора марки, продукта, вкуса, роли разных факторов, мотивов покупки, личных целей и ценностей.
- Сражение глобальных и локальных продуктов. Локальный потребитель как источник уникального конкурентного преимущества.
- Сначала цель – затем коммуникации. 2 источника силы коммуникаций – потребитель и креатив. Платформа и оценка коммуникаций.
- Роль продавца, особенности его информирования и стимулирования. Согласование аргументов продавца и ожиданий покупателя. Внешний контроль поведения продавца.
- Методы формирования и поддержания лояльности потребителей.
- Система обратной связи с потребителями – простые, но важные решения.

### **Методологические особенности тренинга**

- Простое, доступное объяснение, лаконичные рабочие материалы.
- Интерактивные методы, сочетание индивидуальной и групповой работы.
- Активизация креативных, аналитических, коммуникативных способностей участников.
- Предоставление новых знаний и систематизация знаний участников.
- Анализ проблемных ситуаций участников с выходом на практическое решение.
- Кейсы с учетом профиля участников тренинга.

### **Автор и ведущий**

**Будько Сергей**, маркетинговый консультант, бизнес-тренер, коуч.

Опыт работы в сфере маркетинга – 11 лет. С 1996 по 2001 – директор киевского агентства «Обрий маркетинг». В 2002-2003 гг. работал в Москве.

Провел более 100 исследований разной сложности и масштабов. Как консультант принимает участие в реструктуризации компаний, построении маркетинговой сферы, разработке стратегии, оптимизации продуктового и марочного портфеля.

Работал в таких продуктовых сегментах, как пиво, вино, водка, кетчуп, майонез, подсолнечное масло, хлебобулочные изделия, колбасы, кондитерские изделия, чай, маслины, молоко, йогурты, соки, минеральная вода, органические продукты. Среди клиентов - Tetra Laval, Галактон, Оболонь, ВВН, А.В.К., Майский чай, Щедрый дар, Львовский жировой комбинат, Майбел, Скилур, Харьковская бисквитная фабрика.

С 1998 года выступает на семинарах украинских и зарубежных организаций. С 2004 года проводит открытые и корпоративные тренинги. С 2005 года в Институте бизнеса КИБИТ проводит семинары в рамках PDS-программы.

### **Контактная информация**

Ваш личный менеджер  
Семенец Ирина

e-mail: [apn@nip.net.ua](mailto:apn@nip.net.ua)  
тел: +380 44 245 90 82  
+380 67 680 95 58