

## Авторский семинар-тренинг

### «Бизнес & исследования. Семь раз отмерь, один раз отрежь»

#### Тренинг предназначен

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

#### Цели тренинга

Снижение рисков и обеспечение стабильного развития бизнеса за счет применения современных методов изучения и анализа рынка

#### В программе тренинга

- Факторы, влияющие на применение исследований в Украине.
- Информационная система бизнеса – реальность и идеал.
- Цель, качество и направления исследований.
- Ключевые методы сбора информации.
- Процесс исследования; обработка и анализ данных.
- Источники информации – качество и сложность доступа.
- Маркетинговые компании и их продукты.
- Мотивы обращений к подрядчикам и особенности работы с ними.
- Измерение рыночных тенденций и субъектов рынка (конкурентов).
- Измерение потребителей - количественные и качественные показатели.
- Измерение торговой марки, продукта, упаковки, промдизайна, рекламы.
- Измерение системы продаж и корпоративной атмосферы.
- Особенности и перечень исследований, которые служба маркетинга может проводить самостоятельно. Критерии оценки результатов работы.

#### 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