АГЕНТСТВО ПРОМЫШЛЕННЫХ НОВОСТЕЙ

Умные контролируют расходы.
Мудрые создают активы.
Знания – Ваш главный актив.

Авторский семинар-тренинг
«Трейд-маркетинг. Тактика и методы мотивирования торговли»

Тренинг предназначен

Тренинг подготовлен для директоров по маркетингу, продажам, рекламе, трейд-маркетологов, бренд-менеджеров.

Цели тренинга

Понимание роли и методов трейд-маркетинга как мощного фактора повышения продаж и лояльности персонала.

В программе тренинга

- Суть, задачи и объекты трейд-маркетинга.
- Место трейд-маркетинга в маркетинговой системе, структуре компании; управление трейд-маркетингом.
- Понять – значить поднять продажи. Факторы, влияющие на работу продавца (консультанта, коммуникатора) с покупателями.
- Отличия в работе с собственным и «чужим» торговым персоналом.
- Методы трейд-маркетинга – традиционные и креативные.
- Программа трейд-маркетинга как комплекс методов и мероприятий.
- Барьеры в реализации программы трейд-маркетинга.
- Сочетание материального и эмоционального в трейд-маркетинге.
- Методы оценки лояльности и качества работы продавца с покупателями.
- Лояльный продавец – ценный источник информации о потребителях и конкурентах.

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
тел: **+380 44 245 90 82**
+380 67 680 95 58