

Мероприятия 2GIS-Новороссийск - AGRANT

Темы семинаров

Детальная программа мероприятий:

30 сентября: “Управление конкурентоспособностью малого и среднего бизнеса”

1. Средства конкуренции, которыми должны управлять директор предприятия и руководитель по маркетингу:
 - инструменты маркетинга, обеспечивающие повышение потребительской ценности и доступности продуктов,
 - единственный инструмент маркетинга, создающий выручку.
2. Рыночная стратегия и охват рынка:
 - пирамида потребностей и сегментация рынка (на примере реальных российских кейсов СМБ),
 - три основные стратегии охвата рынка.
3. Стратегия позиционирования и уникальное торговое предложение - зачем нужны и как их сформировать для себя.
4. Мифы российского маркетинга - источники проблем собственников и управляющих.

5 октября: “Увеличение продаж на основе маркетинга”

1. Как увеличить стратегические и тактические продажи на основе маркетинговых инструментов и стратегий:
 - инструменты маркетинга, которые влияют на продажи
 - выбор стратегии продаж в зависимости от маркетинговой стратегии предприятия.
2. Ключевые элементы управления рыночными взаимоотношениями (CRM) в системе продаж:
 - требования к оптимальному процессу продаж (пирамида потребностей и “воронка продаж”)
 - инструменты, которые должен требовать продавец от маркетинга.
3. Продавцы - организация, контроль, мотивация и обеспечение лояльности.
4. Ошибки сбыта и продаж - потеря конкурентоспособности, рынка, выручки и бизнеса.

Ожидаемые результаты

- Вы узнаете, чем должен управлять директор предприятия и руководители по маркетингу и продажам в условиях реальности малого и среднего бизнеса.
- Сможете соотнести это со своей ситуацией и определить точки успеха и/или развития.
- Участие в семинарах позволяет не только получить новые практические знания, но и ответы на вопросы, которые интересуют вас лично.
- Посещение обоих мероприятий позволит сформировать полное представление о связи маркетинга и продаж.

Ведущие семинаров

Семинар ведут квалифицированные маркетологи и бизнес-практики:

УМПЕЛЕВ ВЛАДИСЛАВ (г. Санкт-Петербург)

Управляющий партнер AGRANT Management Company

Руководитель AGRANT Consulting Group

Президент Санкт-Петербургского клуба профессиональных маркетологов

С 2000 года является консультантом в области организационного развития, маркетинга и развития персонала. Осуществил несколько десятков успешных консалтинговых проектов в области разработки организационной стратегии, организации бизнес-процессов, маркетинга, управления персоналом в разных регионах России.

Сертифицированный тьютор по европейским программам бизнес-образования. Вел группы в Санкт-Петербурге, Уфе, Казани, Оренбурге, Магнитогорске, Саратове, Актобе.

Профессиональная квалификация:

Professional Diploma in Management – The Open University Business School (UK).

European Diploma in Marketing – International Management Education (Finland).

Project Manager (Harzburg-Zertifikat) – AFW Wirtschaftsakademie Bad Harzburg GmbH (Germany).

ПОЛИКАНОВА АЛИНА (г. Санкт-Петербург)

Маркетолог-аналитик, консультант AGRANT Consulting Group

На протяжении семи лет управляла маркетингом и продажами в нескольких региональных компаниях (средний бизнес) на этапах реализации изменений в маркетинговой стратегии и настройке полноценной системы продаж.

С 2011 года является консультантом в области маркетинга и продаж. Осуществила более трех десятков успешных консалтинговых проектов в области разработки маркетинговой стратегии, проектирования, автоматизации и регламентации бизнес-процессов управления маркетингом и продажами в разных регионах России.

Тьютор европейской программы бизнес-образования по маркетингу.

Профессиональная квалификация:

European Diploma in Marketing – International Management Education (Finland).

Project Manager (Harzburg-Zertifikat) – AFW Wirtschaftsakademie Bad Harzburg GmbH (Germany).

Professional Diploma in Management – The Open University Business School (UK).