

O szkoleniu

Trzydniowe szkolenie warsztatowe, które pozwoli Ci na samodzielne zbudowanie strategii rozwoju biznesu w oparciu o najbardziej aktualną wiedzę na temat sprzedaży, marketingu i pozyskiwania Klientów.

Szkolenie opracowane jest w praktyczny sposób, tak żeby już w trakcie ćwiczeń rozpocząć opracowanie własnej strategii. Podczas szkolenia zostaną przeprowadzone ćwiczenia, które dadzą podstawy o opracowania własnej strategii. Wykorzystane zostaną sprawdzone metodyki, które na co dzień wykorzystujemy w pracy z Klientami.

Kluczowe korzyści z udziału

- Określisz skuteczne działania, które zwiększą sprzedaż i obniżą koszty
- Poznasz narzędzia i szablony wykorzystywane w procesie przygotowania strategii
- Jasno określisz oczekiwania Klientów, zachowania zakupowe i trendy
- Łatwiej podejmiesz strategiczne decyzji istotnie wpływające na rozwój przedsiębiorstwa
- Przygotujesz proces rozwoju przedsiębiorstwa z uwzględnieniem możliwości skalowania
- Świadomie określisz listę oraz priorytety działań zgodnie z zasadą SMART
- Będziesz mógł wdrożyć strategię skupioną na celach, która buduje zaangażowanie zespołu
- Nauczysz się praktycznych technik budowy kompleksowych strategii skoncentrowanych na Kliencie
- Uzyskasz lub zwiększysz przewagę konkurencyjną dzięki wdrożeniu strategii
- Dowiesz się jak wykorzystać strategiczne podejście w zarządzaniu przedsiębiorstwem

Program szkolenia

Dzień, I 9:00-17:00

- 1.Wprowadzenie do szkolenie: cele spotkania, omówienie oczekiwań.
- 2.Strategia biznesowa i jej wpływ na strategię skuteczne działanie przedsiębiorstwa.
- 3.Strategia rozwoju biznesu, jej elementy strategii i proces budowy strategii.
- 4.Analiza środowiska biznesowego – obszary i metody.
- 5.Koncept i model biznesowy, a strategia rozwoju.
- 6.Kluczowe decyzje strategiczne.
- 7.Główne źródła pozyskiwania kluczowych danych do audytu.
- 8.Metody analizy makroekonomicznej - analiza PEST/PESTEL, analiza scenariuszowa, analiza metodą delficką. Metody analizy mikroekonomicznej - analiza benchmarkingowa, analiza 5 sił Portera.
- 9.Analazy rynku i ocena luki strategicznej. Poznanie trendów w otoczeniu.
- 10.Sposoby analizy konkurencji, kluczowe dane i ocena pozycji konkurentów na rynku.
- 11.Audyt wewnętrzny - analiza możliwości, określenie zasobów, analiza 7S.
- 12.Rola badań marketingowych w procesie budowy strategii. Jak opracować podstawowe badanie?
- 13.Wiedza o Klientach i ich potrzebach, analiza i opracowanie grupy docelowej.



Dzień II, 9:00-17:00

1. Diagnoza firmy na tle jej otoczenia rynkowego, kluczowe czynniki sukcesu.
2. Jak wybrać właściwą strategię rynkową? Analiza SWOT, analiza POP/POD.
3. Opracowanie rekomendacji strategicznych.
4. Cele strategiczne i operacyjne. Opracowanie celów według metody SMART.
5. Budowa misji i wizji organizacji.
6. Metody budowania przewagi konkurencyjnej.
7. Wyróżniki a wartości przedsiębiorstwa.
8. Value Proposition – budowanie wartości dla Klientów.
9. Opracowanie map percepcji marki i firm konkurencyjnych.
10. Pozycjonowanie marki według metody DNA marki.
11. Analiza procesu zakupowego Klienta B2B według 5-etapowej ścieżki zakupowej.
12. Analiza i budowa Buyer Persony, opracowanie person zakupowych na bazie pozyskanych danych.
13. Budowa strategii marketingowej wynikającej ze strategii rozwoju. Wytypowanie kluczowych rynków, profili klienta i narzędzi wsparcia.
14. Budowa strategii sprzedażowej wynikającej ze strategii rozwoju, metody sprzedaży.

Dzień III, 9:00-16:00

1. Opracowanie planu operacyjnego wdrażanej strategii, wyznaczanie kluczowych etapów.
2. KPI i mierzenie celów.
3. Budowa oferty, która odpowiada na potrzeby Klienta.
4. Poznanie nowoczesnych narzędzi wspierających sprzedaż i marketing.
5. Opracowanie modelu strategicznego rozwoju firmy według autorskiej metodyki BUZZcenter.
6. Skuteczne wdrożenie strategii i komunikacja zmian w firmie.
7. Omówienie przygotowanych strategii, praktyczne przykłady rozwiązań i doświadczeń.

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma:

- Materiały szkoleniowe
- Dodatkowe materiały eksperckie
- Formatki wykorzystywane w budowie strategii
- Listę narzędzi wspierających pracę
- Praktyczne przykłady zastosowania strategii
- 1 godzinę konsultacji po szkoleniu
- Możliwość skonsultowania strategii
- Certyfikat



Zgłoszenie należy wysłać na adres: szkolenia@buzzcenter.pl W razie braku możliwości przesłania karty zgłoszeniowej drogą elektroniczną prosimy o kontakt z biurem: tel. +48 515 275 443

Szkolenie: Zbuduj skuteczną strategię rozwoju biznesu.

Data i miejsce: 17-19.05.2023, Warszawa

Cena: 2950 PLN netto + VAT

Imię i nazwisko uczestnika:

Stanowisko:

Adres e-mail:

Telefon:

Dane do FV:

NIP:

Adres e-mail, na który mamy wysłać FV:

Warunki zgłoszenia

- Organizatorem szkolenia jest firma BUZZcenter spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Głogowie, ul. Zielone Wzgórze 1, NIP 123 150 85 32, REGON 521264550, wpisaną do rejestru sądowego Sądu Rejonowego dla M. St. Warszawy w Warszawie, XIV Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000954518.
- W celu udziału w wybranym szkoleniu, Zleceniodawca wypełnia formularz zgłoszeniowy na stronie www.buzzcenter.pl w formie online lub przesyła skan poprawnie wypełnionego formularza na adres mailowy: szkolenia@buzzcenter.pl.
- Organizator potwierdza udział w szkoleniu na podstawie przesłanego formularza i wystawia stosowny dokument, tj. fakturę VAT na dane wskazane w zgłoszeniu.
- Osoba podpisująca lub/i przysyłająca formularz zgłoszenia, lub wypełniająca go w formie online, składając zgłoszenie oświadcza, że została wyraźnie upoważniona do jego złożenia. Oświadcza także, że posiada pełnię praw do zawarcia w imieniu reprezentowanego podmiotu umowy świadczenia usługi szkoleniowej.
- Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany terminu szkolenia lub jego odwołania. W takim przypadku Zleceniodawca zostanie powiadomiony o fakcie zmiany terminu szkolenia najpóźniej na 3 dni robocze przed wcześniej zakładaną datą rozpoczęcia szkolenia.
- Zleceniodawca zobowiązany jest do zapłaty pełnego wynagrodzenia jednorazowo według daty wskazanej na FV, nie później niż na 7 dni roboczych przed rozpoczęciem wybranego szkolenia, a jeśli do daty szkolenia zostało mniej, niż 7 dni roboczych, zapłata nastąpi najpóźniej w dniu przesłania Zleceniodawcy faktury. W przypadku braku odnotowania wpłaty na koncie Organizatora najpóźniej jeden dzień roboczy przed terminem rozpoczęcia szkolenia, Organizator może nie dopuścić do szkolenia danego uczestnika, za którego ów płatność nie została uiszczona. Ceny za poszczególne szkolenia wskazane są na stronie internetowej BUZZcenter www.buzzcenter.pl i są cenami netto za osobę. Do podanych cen należy doliczyć 23% VAT.
- Opłata powinna być dokonana przelewem na konto w banku mBank, numer konta: PL 68 1140 2004 0000 3102 8218 7222, w tytule podany numer FV i imię oraz nazwisko uczestnika.
- Brak uczestnictwa w szkoleniu nie zwalnia z zapłaty umówionego wynagrodzenia.
- W przypadku niedotrzymania terminów wpłat, Organizator ma prawo skorygować FV o naliczone rabaty.
- Cena szkolenia nie obejmuje kosztów zakwaterowania, dojazdu, parkingu oraz kosztów dodatkowych związanych z udziałem uczestnika szkolenia w wybranym szkoleniu.

Zapoznałem/zapoznałam się z [Regulaminem](#) i warunkami uczestnictwa w szkoleniu i akceptuję je.

- Polityka prywatności dostępna jest na stronie <https://buzzcenter.pl/polityka-prywatnosci/>
- Ogólne warunki świadczenia usług dostępne są na stronie <https://buzzcenter.pl/regulamin-szkolen/>

Klauzula informacyjna RODO

Administratorem danych jest firma BUZZcenter spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Głogowie, ul. Zielone Wzgórze 1, NIP 123 150 85 32, REGON 521264550, KRS 0000954518. Przetwarzanie Państwa danych odbywa się w celu właściwego przeprowadzenia szkolenia i czynności związanych z rejestracją. Podanie powyższych danych jest dobrowolne, jednak ich brak uniemożliwi realizację szkolenia. Pełna polityka prywatności dostępna jest na stronie <https://buzzcenter.pl/polityka-prywatnosci/>

Oświadczam, że jestem upoważniony/upoważniona do złożenia powyższego zamówienia i zawarcia umowy o świadczenie usług szkoleniowych.

.....
Data

.....
Podpis

Pytania i wątpliwości

BUZZcenter
e-mail: szkolenia@buzzcenter.pl
tel. +48 515 275 443