



ПРОГРАММА УЧЕБНОГО МЕРОПРИЯТИЯ

"Прибыльный маркетинг: планирование, контроль, оценка, практические инструменты"

Кому будет полезен семинар?

Топ-менеджерам, руководителям маркетинговых направлений, специалистам в области маркетинга и PR, специалистам по связям с общественностью.

Ведущий: Васильева Александра Мансуровна – руководитель направления обучения, эксперт в области маркетинга

№ п/п	Темы	Ак. часов
1	Введение. Задачи курса.	10.00-10.15
	Методики оценки воздействия маркетинга на эффективность функционирования предприятия. Классическая и альтернативные модели ROMI (рентабельность инвестиций в маркетинг). Корпоративная система оценки эффективности маркетинга, основанная на целях бизнеса. Место маркетинга в системе KPI Использование «композитного» индекса эффективности маркетинга. Алгоритм применения модели процессов измерения маркетинговых активностей.	10.15-10.50
	Отработка полученных знаний в практических упражнениях.	10.50-11.35
	Кофе-брейк	11.35-11.50
3	Алгоритм постановки целей активностей по продвижению разных типов: акции в точках продаж, продвижение на веб-площадках, продвижение в традиционных СМИ, акции с торговыми партнерами, специальные мероприятия, директ-маркетинг. Методы прогнозирования результатов активностей и механизмы снижения рисков невыполнения плановых показателей.	11.50-12.35
4	Отработка полученных знаний в практических упражнениях.	12.35-13.20
5	Обед	13.20-14.20
6	Методы и инструменты формирования эффективного бюджета маркетинговых активностей. Эффективные «пакеты» показателей оценки эффективности для разных типов активностей и примеры решения проблемы сбора данных. Механизмы двухстороннего контроля по уровню выполнения внутренних планов активностей и по изменениям в рыночной среде.	14.20-15.05
7	Отработка полученных знаний в практических упражнениях.	15.05-15.50
	Кофе-брейк	15.50-16.05

9	Использование результатов оценки маркетинговых активностей для мотивирования персонала маркетинговых и торговых служб. Эффективные методы мотивирования торговых партнеров при проведении разных типов активностей по продвижению.	16.05-16.45
10	Отработка полученных знаний в практических упражнениях.	16.45-17.30
12	Подведение итогов	17.30-18.00