



ПРОГРАМ СЕМИНАРА:

Годишње планирање продаје и маркетинга 2016

Дан, датум: 21. 12. 2016. године

Место: Кнеза Милоша бр. 12 (сала 4b)

САТНИЦА

ПРОГРАМ

<u>21.12.2016. године</u>	
08:30 - 09:00	Регистрација учесника
09:00 – 09.15	Увод, представљање учесника, представљање агенде, очекивања од данашњег програма
09:15 - 10:00	Рад на студији случаја „Студије случаја“ <ul style="list-style-type: none">• Креирање ситуационе анализе• Извођење закључака• Препоруке за одељења маркетинга и продаје
10:10 – 11:00	Рада на студији случаја: „Дефинисање компанијских циљева“ <ul style="list-style-type: none">• Дефинисање маркетинг и продајних циљева• Креирање маркетинг и продајних стратегија
11:00 - 11:15	Пауза (освежење и кафа)
11:15 - 12:00	Рада на студији случаја: „Креирање маркетинг плана“ <ul style="list-style-type: none">• Усвајање критеријума успеха за наредну годину• Имплементација закључака и препорука (стратегија, план, активности, буџет)• Процена утицаја на план продаје• Коментар одељења продаје на предложени план
12:00 – 13:00	Рада на студији случаја: „Креирање плана продаје“ <ul style="list-style-type: none">• Креирање плана продаје на основу препорука (стратегија, план, активности, буџет)
13:00 - 14:00	Пауза (освежење и кафа)
14:00 – 15.00	Рада на студији случаја: „Синхронизација плана маркетинга и продаје са финансијама“ <ul style="list-style-type: none">• Интеграција стратегије, циљева и активности за сва три плана
15:00 – 15.45	Презентација пројеката и извођење закључака
15:45 – 16:00	Додела уверења & књиге

Предавач: Бранко Будановић, директор маркетинг консалтинг агенције Смарт таргет, поседује више од 20 година рада у мултинационалним компанијама

Организатор:

Привредна комора Београда - Центар за едукацију и управљање пројектима