



- www.exec-edu.ro
- Calea Griviței nr. 8-10, Et. 8,
Sector 1, București
- office@exec.edu.ro
- 021 319 64 40 / 41
- 0723 171 365

Marketing

Program autorizat ANC

CURS OPEN DE CERTIFICARE

Expertiză practică în finanțe, nu doar informație!

Programul îți oferă o perspectivă de ansamblu asupra managementului marketingului, de la înțelegerea comportamentului consumatorului, strategii de segmentare și poziționare la construirea planului de marketing, modele de branding și instrumente de marketing digital. Pe lângă informații, cursul îți pune la dispoziție repere concrete de lucru, practică intensă și expertiză pe care să o poți aplica imediat în activitățile zilnice.

CURSUL PE SCURT

- Peste 350 de absolvenți
- 5 luni de cursuri interactive, proiecte de echipă și networking
- 1 expert de top - profesor, cercetător și consultant recunoscut, doctor în marketing, pregătit la Harvard și Chartered Institute of Marketing
- guest-speakeri cu experiență în marcomm
- 1 certificat de Manager Marketing, autorizat ANC și 1 certificat EXEC-EDU

profil participanți

Dacă lucrezi sau țintești către o poziție în departamentul de marketing și ai nevoie să deprinzi rapid noțiunile esențiale în acest domeniu, acest program este pentru tine.

testimoniale

Am început acest curs cu foarte puțin entuziasm. Am considerat că nu pot fi lucruri noi pe care le pot afla. Surpriza a venit după prima sesiune. De atunci am conștientizat că, indiferent cât de mult ai lucra în domeniu, modalitatea de prezentare a informațiilor din sesiunile de curs te determină să reevaluezi modalitatea prin care ai facut marketing până atunci.”

Laura Mirela Tudor
Product Manager - GTS Solution

Experiența *hands-on*, definirea clară a zonei dintre nevoi și oportunități, viziunea fresh a celor mai noi tendințe din domeniu sunt tot atâtea motive pentru ca un marketer să aleagă acest curs. Cursul are o abordare pragmatică, tratând situații întâlnite în diverse companii, cu studii de caz actuale și într-o atmosferă degajată, antrenantă și productivă.”

Cătălina Neacșu
Event Marketing Manager – Rompetrol

Cursul are avantajul de a prezenta fundamentele marketingului, prin noțiuni teoretice bine structurate, aplicații practice și studii de caz într-o abordare actuală, pliată pe situații reale, ce se regăsesc atât în piețele locale cât și cele globale.”

Anca Nachiu
Brand Manager - Arctic

beneficii

- 1. Ești la zi cu cele mai actuale practici de marketing**
- 2. Îți formezi o perspectivă de ansamblu și iei decizii în cunoștință de cauză**
- 3. Înveți să construiești o strategie de marketing bine fundamentată**
- 4. Aplici noile concepte în cea mai nouă simulare de marketing creată de StratX – lider global în simulări de business**
- 5. Schimbi opinii cu alți specialiști, cu provocări similare**

Simularea BRANDPRO[®],

Creată de StratX, te angrenează în competiția dintre două mărci de echipament electronic. Participi, în echipă, la mai multe runde de simulare, în cadrul cărora dezvolti strategii de marketing și poziționare de brand, anticipând mișcările celorlalți competitori și luând în considerare comportamentul consumatorilor vizați.

experți

prof. dr. Carmen Bălan
coordonator curs

Carmen este unul dintre cei mai renumiți experți în domeniul marketingului, în calitate de profesor, cercetător și consultant. A realizat cursuri adaptate de marketing și vânzări și a oferit consultanță strategică pentru mari companii din cele mai diverse sectoare. A participat la programe de pregătire la Harvard Business School, Chartered Institute of Marketing, Wirtschafsuniversitat (Austria). Este coautoare a 21 de cărți de specialitate, a publicat peste 90 de articole și a participat la realizarea a 33 de cercetări de marketing.

Mona Ursu
Managing Partner – Brand Fusion

Vlad Grigoriu
EMBA - Chief Client Results Officer – Co-Factor Performance Management

Carmen Micu
Founder & Managing Partner, Oneself Marketing

perioadă de desfășurare

CURSURI: 01 nov. 2016 – 14 feb. 2017, o dată pe săptămână, marți,
între 05.00-08.00 pm

- 4 ÎNTÂLNIRI DE ECHIPĂ: săptămânal, în afara programului de curs
PROIECT FINAL CU CHARACTER PRACTIC: martie 2017

investiție

modulul 1: **890 EUR**

modulul 2 • Simulare BrandPro®: **180 EUR**

taxa include 2 sesiuni de curs a câte 3h și licența BrandPro®

preț module 1+2: 980 EUR

taxa examen final: **50 EUR**

modulul opțional • *Strategia de preț*: **125 EUR**

Poți opta pentru participarea la ambele module sau numai la unul din ele. Primirea certificatului ANC este condiționată de susținerea cu succes a proiectului și de participarea la ambele module ale cursului.

* Pentru cursurile autorizate de ANC nu se aplică TVA la taxa de înscriere, conform OG 129/2000 și L163/2005.
(în cazul în care finalizezi întreg programul, participând la primele două module).

important!

- 📌 **EARLY BIRD:** 10% discount pentru plata integrală până la 30 septembrie 2016!
- 📌 Discount-uri de la 5% pentru grupuri de minim 3 persoane
- 📌 Discount-urile nu se cumulează!

agendă

sesiunea	data & ora	tematica
1	marți • 01.11.2016 17:00-19:45	<i>Ce trebuie să genereze marketerii, satisfacția sau loialitatea clienților?</i> Indicatorii monitorizați de marketeri. Avantaje și pericole. ▶ Mini-studii de caz referitoare la companii care au înregistrat eșecuri sau succese privind asigurarea satisfacției și loialității clienților
2	marți • 08.11.2016 17:00-19:45	<i>Ce trebuie să știi despre clientul actual și cel potențial, pentru a elabora strategii de marketing profitabile?</i> Comportamentul clienților pe piețele B2B și B2C ▶ Mini-studii de caz privind procesul decizional de cumpărare și centrul decizional de cumpărare

<i>sesiunea</i>	<i>data & ora</i>	<i>tematica</i>
3	marți • 15.11.2016 17:00-19:45	<p><i>Decizii majore: alegerea segmentelor țintă și poziționarea</i></p> <p>Segmentarea pieței. Strategiile de țintire. Opțiuni privind poziționarea</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Exemple de poziționare. Mini-studii de caz privind exemple de succes sau de eșec privind poziționarea pe piață
4	marți • 22.11.2016 17:00-19:45	<p><i>Cum să elaborezi un plan de marketing care să direcționeze compania spre performanțe de top</i></p> <p>Planul de marketing (I)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Mini-studiu de caz privind planul de marketing <p style="text-align: right;"><i>guest speaker:</i> <i>Vlad Grigoriu,</i> <i>Fondator – Co-Factor</i></p>
5	marți • 06.12.2016 17:00-19:45	<p><i>Cum să dezvolti un brand puternic</i></p> <p>Valoarea capitalizată în brand. Strategii și modele de branding</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Discutarea rezultatelor unor studii de marketing privind valoarea capitalizată în brand ▶ Mini-studii de caz privind crearea unor branduri de succes <p style="text-align: right;"><i>guest speaker:</i> <i>Mona Ursu,</i> <i>Managing Partner – Brand Fusion</i></p>
6	marți • 13.12.2016 17:00-19:45	<p><i>Noi provocări în domeniul distribuției</i></p> <p>Cum se schimbă strategiile de distribuție în condițiile dezvoltării comerțului electronic și comportamentului „omni-channel” al cumpărătorilor</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Discutarea rezultatelor unor cercetări de marketing privind comportamentul „omni-channel” al cumpărătorilor potențiali. ▶ Mini-studii de caz privind exemple de succes în domeniul distribuției.
7	marți • 10.01.2017 17:00-19:45	<p><i>Instrumentele comunicării de marketing</i></p> <p>Integrarea ca soluție de creștere a impactului. Ce instrumente să alegi pentru rezultate pe termen scurt sau pe termen lung? Forța de vânzări parte a mixului de comunicare de marketing. Cum să gestionezi în mod eficace reclamațiile clienților?</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Mini-studii de caz privind instrumentele de comunicare de marketing. ▶ Jocuri de rol (interpretarea rolului de consultant de vânzări membru al forței de vânzări) privind identificarea nevoilor și așteptărilor clienților, precum și soluționarea reclamațiilor clienților.
8	marți • 17.01.2017 17:00-19:45	<p><i>Cum să utilizezi noile instrumente de marketing digital?</i></p> <p>Secretele succesului în „Content Marketing”. Marketing în rețelele sociale. Blogurile ca instrument de marketing.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Mini-studii de caz privind experiențe de succes sau eșecuri ale unor companii din piața românească și internațională. ▶ Discutarea rezultatelor unor cercetări referitoare la utilizarea instrumentelor de marketing digital.

<i>sesiunea</i>	<i>data & ora</i>	<i>tematica</i>
9	marți • 24.01.2017 17:00-19:45	<p><i>Care este prețul potrivit?</i></p> <p>Capcanele diferitelor metode de stabilire a prețului. Cum poți adapta prețul la client, produse, piețe?</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Exerciții privind aplicarea diferitelor metode de stabilire a prețului. ▶ Mini-studii de caz privind aspectele tactice ale stabilirii prețului.
10	sâmbătă • 04.02.2017 17:00-19:45	<p><i>Este vremea schimbării perspectivei marketerilor asupra prețurilor *</i></p> <p>Ce poți obține dacă aplici un discount? Prețul psihologic Cum să stabilești prețul în funcție de valoarea percepută de client? Ce rol are prețul de referință în mediul offline și online? Schimbări în raportul de forțe dintre vânzător și cumpărător, în condițiile dezvoltării comerțului electronic Cumpărătorul poate fi cel care stabilește prețul? Prețurile în condițiile licitațiilor online</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Discutarea rezultatelor unor cercetări referitoare la noile aspecte ale elaborării strategiilor de preț. ▶ Mini-studii de caz privind experiențe ale unor companii din piața internațională, care au aplicat noi metode de stabilire a prețurilor, în mediul offline și online. <p><i>* Pentru această componentă a programului se va realiza o înscriere distinctă</i></p>
11	sâmbătă • 11.02.2017 17:00-19:45	<p><i>Testează-ți abilitățile de marketer!</i></p> <p>Participă la simularea online BrandPRO®, recunoscută pe plan internațional.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Fiecare participant la simulare va adopta decizii de marketing împreună cu ceilalți membri ai echipei, în cadrul simulării online. Vor fi dezvoltate abilitățile de comunicare și lucru în echipă, precum și cele de fundamentare, adoptare și evaluare a deciziilor de marketing într-un context de piață competitiv.
12	marți • 14.02.2017 17:00-19:45	<p><i>Planul de marketing (II)</i></p> <p>Prezentarea și analiza planurilor de marketing individuale/de grup</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Fiecare participant va elabora împreună cu membrii echipei sale, un plan de marketing privind o anumită piață. Este o activitate ce pune accentul pe operaționalizarea cunoștințelor dobândite în cadrul programului de certificare în marketing. Planul va fi elaborat treptat, în perioada decembrie 2015 – februarie 2016, în condițiile primirii de feedback pentru fiecare variantă intermediară a planului de marketing al echipei.