



Моби2 ООД е първата мрежа за бизнес обучения, консултации и web базирани решения в България

Маркетингов одит – Най-рентабилните клиенти на най-добрата цена **Водещ: доц. д-р Иван Марчевски, Фирма обучител: Моби2 ООД.**

Тренингът има за цел повишаване на компетентността на управленския и изпълнителския персонал в организацията относно оценката на резултатите от маркетинговата дейност, което е предпоставка за по-ефикасно и по-ефективно използване на средствата, предназначени за маркетинг. Знанията, свързани с маркетинговия одит биха подпомогнали маркетинговите мениджъри и техните сътрудници при комуникацията с представителите на другите функционални направления в организацията.

Програмата е подходяща за: Представители на средното и висше управленско равнище в средни и големи организациите, които имат отношение към маркетинговата дейност; за маркетингови аналитици, отговорни за дейността по маркетингово планиране и контрол в организацията, както и за мениджъри на малки фирми, които прилагат или имат желание да прилагат маркетинговия подход при управлението.

Технология на обучението: Семинарът представлява динамична комбинация от интерактивни презентации, групови дискусии и решаване на практически казуси, при които от ключово значение е мотивацията на участниците и тяхната готовност за интензивна работа.

Програма първи ден:

09.00 – 13.00: *Маркетингът ориентиран към резултатите (performance marketing)*

- Маркетингов контрол – маркетингов одит
- Показатели, методи и техники за оценка на пазарните резултати и пазарните позиции
- Информационно и организационно осигуряване на дейността по оценката на резултатите.

13.00 – 14.00: *Обедна почивка*

14.00 – 18.00: *Възвръщаемостта на инвестициите маркетинговите разходи.*

- Защо е необходимо да интерпретираме разходите за маркетинг като инвестиция
- Изграждане на системата за мониторинг на възвръщаемостта на маркетинговите инвестиции
- Особенности и процедура за анализ на маркетинговите разходи

Програма втори ден:

09.00 – 13.00: *Оценка на маркетинговата ефективност*

- Оценка на ефективността на отделните маркетингови инструменти
- Дискусии, работа в групи

13.00 – 14.00: *Обедна почивка*

14.00 – 18.00: *Оценка на клиентите и Одитиране на маркетинговата дейност*

- Клиенти като „нематериален актив“ на организацията
- Инструментариум за оценка на клиентите
- технология на одита на маркетинговата дейност
- дискусии



Доц. д-р Иван Марчевски е Декан на катедра Маркетинг и мениджмънт в Стопанска Академия „Д.А.Ценов“. Работи по проблемите на маркетинга, маркетинг мениджмънта и финансовия мениджмънт. Активно се занимава с бизнес тренинг. Той е лицензиран преподавател (Master of Business Training) за организиране на краткосрочни тренинг семинари и има проведени над 100 семинара по разнообразни теми - маркетинг мениджмънт, финансово управление, оценка на резултатите от дейността, изграждане на системи за подпомагане на управленски решения с участници от различни фирми и нестопански организации. Участва е в програми и семинари за подготовка на преподаватели по бизнес тренинг.

Консултирал и обучавал е различни организации и фирми, сред които Белла България, Петрол Холдинг, БНТ, БНР, ГИМЕЛ АД, Eurosped Group, Noviz Group – Пловдив, Global Build Bulgaria, Електростарт АД, Pipe Systems Bulgaria, ЛОРА (Медицински центрове), Актавис (Балканфарма Дупница и Разград), ЕЛМА – Троян, ТЕРЕМ - Пловдив, Патентно ведомство на Република България, Община Пловдив, Община Варна, Община Търговище и др.

Д-р Иван Марчевски е оторизиран от Carl Duisberg Gesellschaft (Berlin) и ILTIS GmbH - Strategy based action (Rottenburg) да използва и провежда за територията на България „Интербанк тренинг“ - специализираното и адаптирано за български условия обучение за банковия сектор. Ползите от подобен семинар са: повишаване на компетентността на обучаемите и изграждане умения за работа в екип.