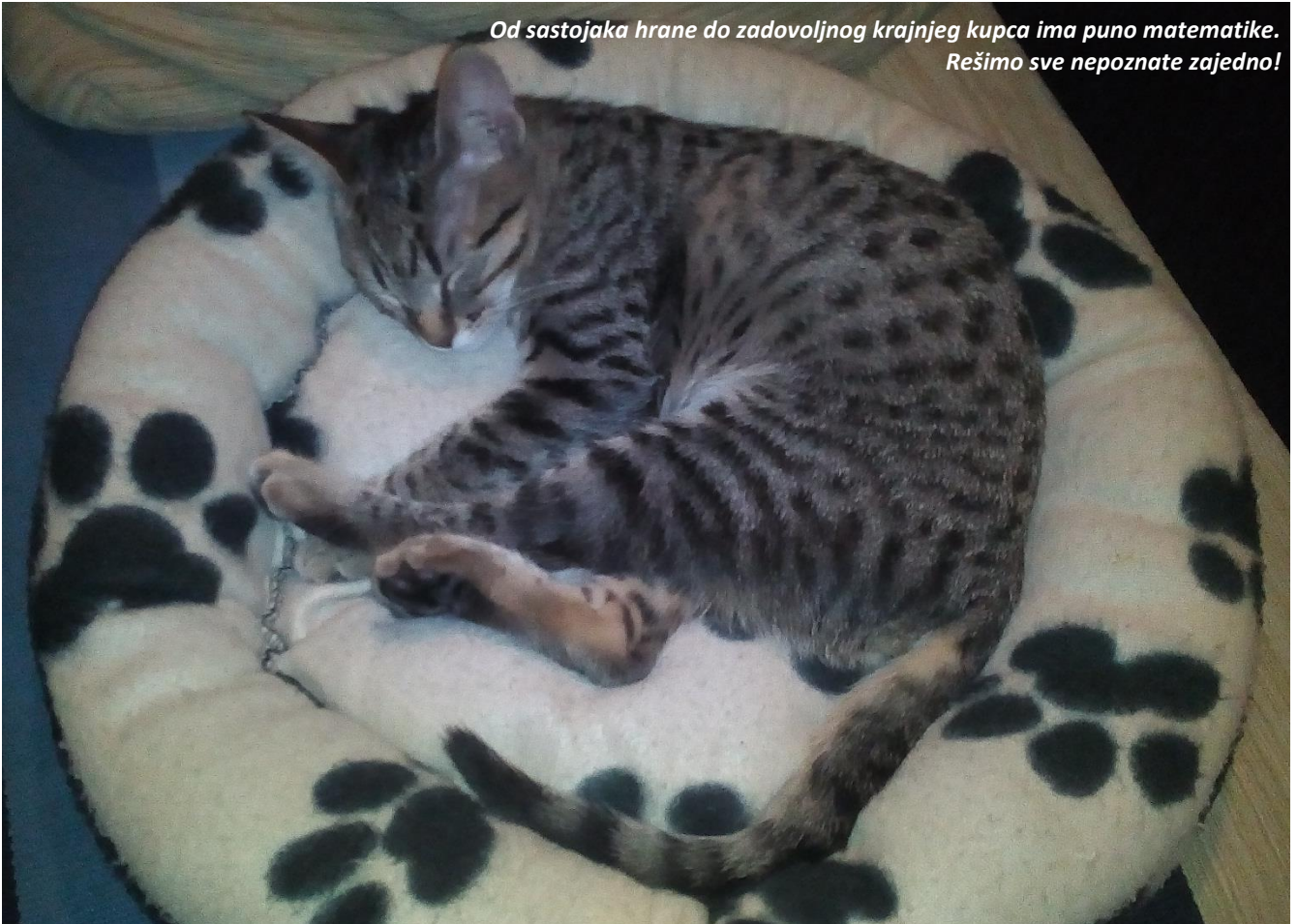


## Trening modul 23: Internacionalni trening za menadžere u kategoriji hrane za kućne ljubimce



*Od sastojaka hrane do zadovoljnog krajnjeg kupca ima puno matematike.  
Rešimo sve nepoznate zajedno!*

Rad na primerima i studijama slučaje inostrane prakse

### **Korist od treninga**

Ako verujete da je vaš proizvod upakovano ostvarenje želja vašeg krajnjeg potrošača ali i vas kao proizvođača - na pravom ste mestu, jer je to osnov marketinškog razmišljanja, a nama je marketing strast i izazov koji volimo. Sa razvojem digitalnih medija marketing profesija se dramatično promenila. Marketing je dodatno postao, rekli bismo, kalkulantski posao koji zahteva i nove veštine. Sa sve važnijim uticajem predstavlja noseću aktivnost u razvijenim kompanijama, ali i onim agilnim koji se probijaju. Kompanije se razvijaju pa time i obim investicija se povećava. Sve češće se postavlja pitanje da li su one neophodne i u kom obimu. Marketing ne može više sam da donosi odluke već se kolege iz prodaje i finansija značajno uključuju u taj proces. *Danas se marketing plan, pored lepih kampanja, brani brojevima.*

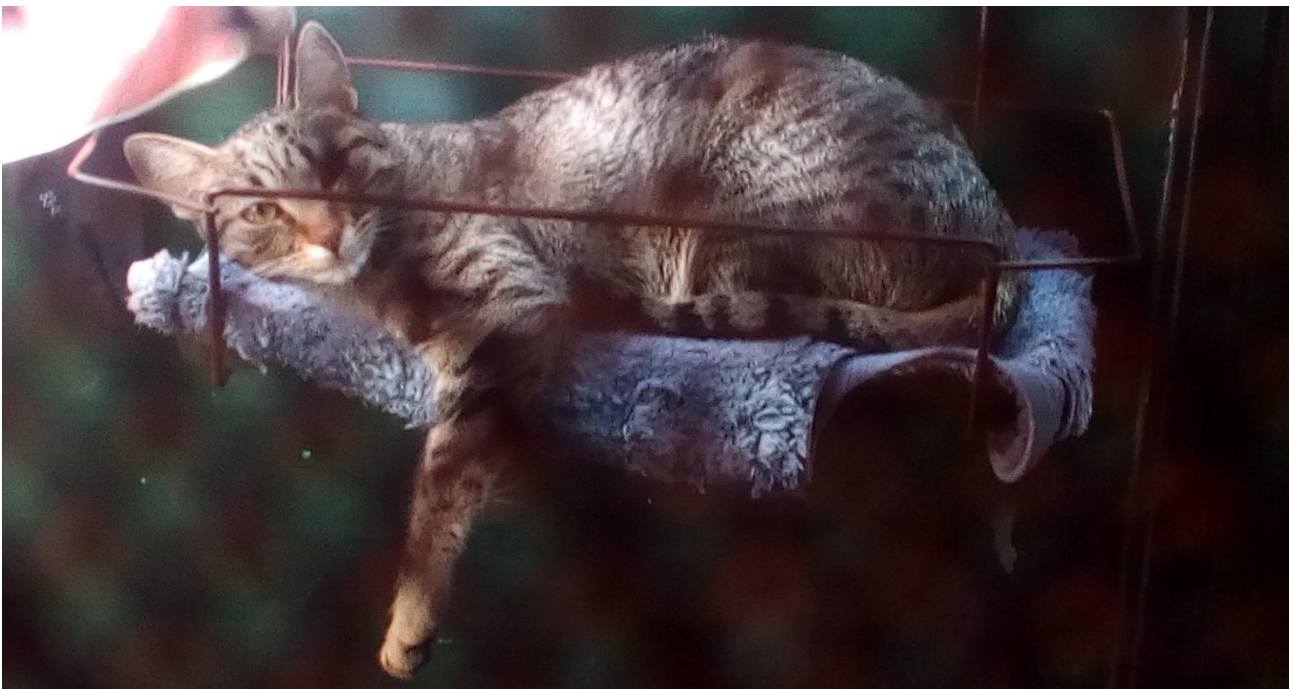
### Kome je seminar namenjen?

Trening je namenjen vlasnicima kompanija koje proizvode hranu za kućne ljubimce i njihovim bliskim saradnicima kao vodič za usmeravanje celokupnog poslovnog procesa ka ostvarivanju zadatih ciljeva.

### Predavači

*Branko Budanović* ima više od 20 godina rad u multinacionalnim kompanijama, na više tržišta. Izdao je knjigu „Šta je starije? Marketing ili prodaja“. Direktor i vlasnik je Smart targeta.

*Dejan Miljković* je 15 godina radio za kompaniju Nestlé na različitim funkcijama, između ostalog i u odeljenju hrane za kućne ljubimce *Nestlé Purina PetCare*.



### Ključne teme trening modula

1. Korišćenje iskustva drugih kompanija u procesu razumevanja posla sa hranom za kućne ljubimce
2. Razumevanje kompleksnosti metodologije industrijske hrane za kućne ljubimce
3. Važnost primene u svim kompanijskim odeljenjima i planovima
4. Interakcija svih poslovnih procesa
5. Izuzetna poslovna korisnost u procesu planiranja i analize
6. Razumevanje praktičnog toka „podataka iz planova & izveštaja“

### Paket treninga

Svaki polaznik dobija odštampani trening materijal, u elektronskoj formi, potvrdu o učestvovanju na treningu i obezbeđen catering. Treninzi se organizuju u trajanju od jedan ili dva dana.

**Agenda treninga**  
**Internacionalni trening**  
**za menadžere u distribuciji i proizvodnji hrane za kućne ljubimce**

10:00	<b>Tržište hrane za kućne ljubimce i njegov potencijal - "nevidljivi" gigant</b>
10:30	<b>Prodaja na terenu i podrška iz kancelarije (Call centar)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Terorija</li> <li>• Praksa u svetu</li> <li>• Vežba na primeru</li> </ul>
11:30	<b>Kanali prodaje (specijalni kanal, veterinari, odgajivači, trgovinski lanci, veleprodaje)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Terorija</li> <li>• Praksa u svetu</li> <li>• Vežba na primeru</li> </ul>
12:30	<b>PAUZA</b>
12:45	<b>Marketing specijalnog kanala (izložbe, na mestu prodaje, poverenje vlasnika u brend)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Terorija</li> <li>• Praksa u svetu</li> <li>• Vežba na primeru</li> </ul>
13:30	<b>Objedinjeno komercijalno planiranje - od plana do profita</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Terorija</li> <li>• Praksa u svetu</li> <li>• Vežba na primeru</li> </ul>
14:15	<b>PAUZA</b>
15:00	<b>Kako računamo da li se ulaganje isplati?</b> <b>Primena metodologije „Kontakata“</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Terorija</li> <li>• Praksa u svetu</li> <li>• Vežba na primeru</li> </ul>
15:30	<b>Izvođenje zaključaka i preporuka.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Obnavljanje prezentovanog gradiva</li> <li>• Diskusija na poruke treninga</li> <li>• Naredni koraci</li> </ul>
16:00	<b>Kraj treninga. Početak primene znanja.</b>



Smart target implementira program potpunog zadovoljstva polaznika. Svakom polazniku koji nije zadovoljan sadržajem treninga vrši povraćaj 100% uplaćenog iznosa.