

usposabljanje: RAZVOJ IN TRŽENJE IZDELKOV

Izvajalec: prof. dr. Leon Oblak



Izobraževalni cilji

- spoznati kaj je tržno naravnano podjetje
- spoznati proces razvoja novega proizvoda in njegov življenjski cikel
- spoznati pomen nakupnega vedenja potencialnih kupcev lesnih izdelkov
- seznaniti se s tem, kako spremljati dogajanja v konkurenčnem okolju podjetja in kako reagirati ob spremembah
- naučiti se analizirati priložnosti, ki se pojavijo na trgu in ukrepati v skladu s strategijo podjetja

Opredelitev znanj in kompetenc, ki jih bodo slušatelji pridobili

- udeleženci bodo razvili sposobnosti in veščine s področja sodobnega trženja
- znali bodo uporabljati sistematičen pristop k pridobivanju informacij o konkurentih, trgu, trženjskem okolju, nakupnem vedenju potrošnikov
- pridobili bodo sposobnost samostojne analize trženjskih priložnosti, tržnega komuniciranja, oblikovanja prodajnih cen, organizacije trženja in kritičnega vrednotenja dosežkov trženja
- sposobni bodo sprejemati strokovne odločitve na tem področju

Vsebina modula in rezultati

Vsebina modula (po tematskih sklopih)	Predvidene vsebine
vloga trženja v sodobnem podjetju	<ul style="list-style-type: none"> • razvoj, poslovni koncepti • ponudba in povpraševanje • elastičnost povpraševanja
analiza trženjskih priložnosti	<ul style="list-style-type: none"> • pridobivanje informacij o trgu • analiza trženjskega okolja • analiza nakupnega vedenja potrošnikov • analiza konkurentov
izdelek	<ul style="list-style-type: none"> • proces razvoja novega izdelka • življenjski cikel izdelka in strategije v posameznih fazah • blagovna znamka
prodajne cene	<ul style="list-style-type: none"> • dejavniki, ki vplivajo na oblikovanje prodajnih cen • metode za oblikovanje prodajnih cen • cenovne strategije
tržno komuniciranje	<ul style="list-style-type: none"> • stopnje pri pripravi programa trženjskega komuniciranja • sestavine spleta trženjskega komuniciranja • odločanje v procesu trženja
posebna področja trženja	<ul style="list-style-type: none"> • trženje storitev • trženje na mednarodnih trgih • okoljevarstveno trženje

Izobraževanje bo potekalo v dveh sklopih po 4 ure.