

O autorze i prowadzącym szkolenia

Ponad 30 lat doświadczenia – od roli dyrektora marketingu w międzynarodowych korporacjach po doradcę firm w 15+ krajach.



Od 19 lat szkolę marketerów i prowadzę zajęcia na studiach Executive MBA.



Tomasz Ziółkowski



Warsztaty dla zespołu marketingu – praktyczna wiedza i ćwiczenia zamiast wykładów

Co oferuję zespołom marketingu

Moje szkolenia oparte są na dobrych praktykach marketingu FMCG oraz własnych doświadczeniach.

Dzięki temu uczestnicy uczą się na realnych przykładach i case studies sprawdzonych metod zarządzania marketingowego – od strategii marki i produktu po analizę rynku i współpracę z działami sprzedaży i agencjami reklamowymi.

Jednocześnie poznają nowe technologie, które znacząco przyspieszają i ułatwiają codzienną pracę.

Dlaczego warto?

- **Wiedza z doświadczenia** – od globalnych korporacji po firmy rodzinne.
- **Szeroka perspektywa** – projekty w ponad 15 krajach i różnych branżach.
- **Case studies z praktyki** – tylko przykłady z własnych doświadczeń, .

OFERTA SZKOLENIOWA - WARSZTATY 2-DNIOWE

Szkolenie:

PRODUCT MANAGEMENT W PRAKTYCE Z WYKORZYSTANIEM AI



Dla kogo:

Zespoły marketingu / Brand i Marketing Managerowie

Moduły tematyczne:

1. Wprowadzenie - jak sprzedawać wartość a nie tylko produkt
2. Analiza marketingowa
3. Strategia produktu
4. Komercjalizacja strategii produktu
5. Kluczowe KPIs do monitoringu rezultatów
6. Matryca działań promocyjnych

Korzyści:

- Uczestnicy nauczą się standardu procesu pracy nad nowym produktem – od analizy po komercjalizację.
- Zyskają wiedzę, jak identyfikować bariery wzrostu i szanse dla produktów z potencjałem.
- Nauczą się wykorzystywać AI (ChatGPT, Canva) w codziennych zadaniach.

Szkolenie:

MARKETING STRATEGICZNY



Dla kogo:

Brand i Marketing Managerowie, Liderzy zespołów

Moduły tematyczne:

1. Analiza strategiczna
2. Strategia firmy
3. Strategia marki i produktu
4. Strategia dystrybucji
5. Strategia Go-To-Market

Korzyści:

- Uczestnicy poszerzą perspektywę o kluczowe obszary poza marketingiem.
- Zrozumieją powiązania biznesowe, co przełoży się na trafniejsze rekomendacje.
- Usprawnią współpracę międzydziałową w firmie.

Szkolenie:

ZARZĄDZANIE MARKĄ W XXI WIEKU



Dla kogo:

Brand i Marketing Managerowie

Moduły tematyczne:

1. Marka jako fundament wzrostu
2. Brand development funnel
3. Tożsamość i esencja marki
4. Skuteczne zarządzanie marką w czasie

Korzyści:

- Rozwiną kompetencje w zakresie skutecznego zarządzania marką.
- Nauczą się budować spójność działań jako fundament długoterminowego wzrostu.
- Skorzystają z case studies i doświadczeń międzynarodowych.

OFERTA SZKOLENIOWA - WARSZTATY 2-DNIOWE

Szkolenie:

MARKETING BAZUJĄCY NA FAKTACH Analiza i badania marketingowe



Dla kogo:

Zespoły marketingu

Moduły tematyczne:

1. Czym jest marketing bazujący na faktach
2. Analiza raportów sprzedaży
3. Analiza raportów Retail Audit i konkurencji
4. Badania marketingowe
5. Zasady profesjonalnych rekomendacji marketingowych

Korzyści:

- Uczestnicy nauczą się wyciągać wnioski z danych i badań, zamiast polegać na opiniach.
- Rozwiną umiejętność tworzenia logicznych i przekonujących rekomendacji marketingowych.
- Wzmocnią kompetencje analityczne potrzebne do podejmowania trafnych decyzji biznesowych.

Szkolenie:

ROCZNY PLAN MARKETINGOWY



Dla kogo:

Brand i Marketing Managerowie

Moduły tematyczne:

1. Struktura planu marketingowego
2. Zakres analizy marketingowej
3. Definiowanie celów i strategii ich realizacji
4. Budowa master planu
5. Opis pomysłów na projekty marketingowe
6. Planowanie budżetu oraz estymacja planu sprzedaży

Korzyści:

- Uczestnicy poznają sprawdzoną strukturę budowy planu marketingowego krok po kroku.
- Nauczą się definiować cele i łączyć je z mierzalnymi działaniami i budżetem.
- Wypracują część elementów planu na przykładach ze swojej firmy – gotowe do wdrożenia po szkoleniu.

Szkolenie:

NEW PRODUCT DEVELOPMENT



Dla kogo:

**Osoby realizujące zadania z obszaru
NPD i komercjalizacji**

Moduły tematyczne:

1. Źródła pomysłów na nowe produkty
2. Pozycjonowanie produktu
3. Relizacja badań z konsumentami
4. Komercjalizacja nowego produktu

Korzyści:

- Uczestnicy poznają proces NPD – od generowania pomysłów po launch produktu.
- Nauczą się wykorzystywać badania konsumenckie i narzędzia marketingowe, które ograniczają ryzyko rynkowej porażki.
- Wypracują konkretne rozwiązania i rekomendacje dotyczące nowych produktów swojej firmy.

OFERTA SZKOLENIOWA - WARSZTATY 1-DNIOWE

Szkolenie:

JAK OPRACOWAĆ DOBRY BRIEF MARKETINGOWY



Dla kogo:

Zespoły marketingu

Moduły tematyczne:

1. **Bazowa struktura briefu marketingowego**
2. **Jak napisać kontekst i opis projektu**
3. **Jak zdefiniować cele marketingowe oraz cele briefu**
4. **Jak zdefiniować zadania agencji**
5. **Jak oceniać propozycje agencji**
6. **Różnice w briefach, na co zwracać uwagę**

Korzyści:

- Uczestnicy poznają sprawdzone szablony briefów, które można od razu zastosować w różnych projektach.
- Nauczą się jasno definiować cele i oczekiwania wobec agencji, co skróci czas realizacji projektów.
- Zyskają umiejętność opracowania precyzyjnych briefów i trafnej oceny propozycji agencji – dzięki czemu wyniki współpracy będą bardziej zgodne z oczekiwaniami.

Szkolenie:

FINANSE DLA MARKETERÓW



Dla kogo:

Zespoły marketingu

Moduły tematyczne:

1. **Jak rozumieć raporty finansowe typu Top Line**
2. **Wprowadzenie do karty P&L produktu**
3. **Czym się różnią marże i markupy i co z tego wynika dla zarządzania rentownością produktu**
4. **Jak określić ceny sprzedaży, żeby ceny półkowe były zgodne ze strategią produktu**
5. **Monitoring rentowności produktu**

Korzyści:

- Uczestnicy zrozumieją podstawowe raporty finansowe i nauczą się analizować rentowność produktów.
- Dowiedzą się, jak marża i mark-up wpływają na decyzje marketingowe i strategię cenowe.
- Zyskają narzędzie do monitorowania rentowności produktów i działań marketingowych

**Agenda szczegółowa i wycena dostępne na życzenie.
Szkolenia dostosowuję do specyfiki Państwa firmy i rynku.
Prowadzę je w języku polskim lub angielskim.**

