

Certifikovaný kurz POPAI CE 2021

ZÁKLADY IN-STORE MARKETINGOVÉ KOMUNIKACE

Naučte se s námi základy komunikace
v místě prodeje a získejte certifikát!

Zveme Vás k účasti na specializovaném vzdělávacím programu,
který proběhne **23. 9. 2021 od 9.00 do 16.30 hod**
v přednáškovém sále společnosti Ipsos s.r.o.,
Slovanský dům, Na Příkopě 22, vchod E, 110 00 Praha 1.



Partnerem kurzu
je Katedra marketingu Fakulty
podnikohospodářské VŠE Praha.

Kurz je pojatý jako úvod do problematiky a základních oblastí oboru
in-store marketingové komunikace pro začínající profesionály působící
u výrobců, zadavatelů reklamy, maloobchodníků a reklamních agentur.

V kurzu přednášejí zkušení experti, kteří stále aktivně působí
v předmětných oblastech oboru in-store komunikace.

Součástí je také praktické cvičení – mini audit POP
médií zaslaných přihlášenými účastníky.

Program kurzu na následující straně.



POP AI CENTRAL EUROPE

popai@popai.cz
www.popai.cz
+420 775 989 853

Časový rozvrh kurzu

- 09.00 - 09.30 | Registrace
- 09.30 - 10.00 | Úvod do in-store komunikace
- 10.05 - 10.50 | Brief - klíčový faktor úspěšné komunikační kampaně
- 10.55 - 11.40 | Multisenzorická in-store komunikace
- 11.45 - 12.30 | Základní principy funkční in-store komunikace
- 12.30 - 13.10 | Pauza na oběd
- 13.10 - 14.00 | Digitální in-store komunikace
- 14.05 - 14.45 | Výzkum účinnosti in-store komunikace a nákupního chování
- 14.45 - 15.10 | Pauza
- 15.10 - 15.50 | Stavba a průběh in-store komunikační kampaně
- 15.50 - 16.20 | Praktické cvičení
- 16.20 - 16.30 | Diskuze a ukončení

Program kurzu

Moderuje: Daniel Jesenský,
Vice-prezident POPAI Central Europe, Managing partner DAGO

Úvod do in-store komunikace

Vymezení, souvislosti a role komunikace v místech prodeje v komplexních marketingových komunikacích, společenská realita v pozadí nákupního chování a aktuální trendy, impulzivní nákupní rozhodování a základní funkce POP komunikace
Přednáší: Daniel Jesenský, Vice-prezident POPAI Central Europe, Managing partner DAGO

Brief - klíčový faktor úspěšné komunikační kampaně, role designu v in-store

Správné zadání briefu = perfektní výsledek tendru = úspěšná POP aktivita
Přednášejí: Martin Hasilík, člen rady POPAI CENTRAL EUROPE, Jednatel Authentica s.r.o., **Vlasta Vlasáková,** Trade Marketing Manager Export, Budějovický Budvar, n.p.

Multisenzorická in-store komunikace

Smyslové vnímání, jeho vliv na nákupní chování zákazníka a stimulace smyslů
Přednáší: Aleš Štibinger, Ředitel GAIA Group

Základní principy funkční in-store komunikace

Základní prostorové a vizuální principy funkční tvorby a implementace POP médií
Přednáší: Daniel Jesenský, Vice-prezident POPAI Central Europe, Managing partner DAGO

Digitální in-store komunikace

Změny v chování zákazníka a obchodníka, vliv technologického rozvoje na interakci mezi zákazníkem a obchodníkem, možnosti využití digitálních přístupů a technologií v moderní in-store komunikaci
Přednáší: Petr Šimek, Prezident POPAI CE, Managing Director WELLEN

Výzkum účinnosti in-store komunikace a nákupního chování

Testování účinnosti POP médií a jejich vlivu na nákupní chování = základ úspěšných realizací
Přednáší: Andrea Vozníková, členka rady POPAI CE, Research Director InsightLab

Stavba a průběh in-store komunikační kampaně

Od strategického plánování po vyhodnocení kampaně. Na případové studii reálné in-store komunikační kampaně si ukážeme, jak funguje souhra komunikačních aktivit na cestě zákazníka k nákupu (path to purchase) a na čem všem v celém procesu tvorby, vzniku a implementace záleží, aby došlo k naplnění daných cílů.
Přednáší: Jan Šolta, Sales marketing consultant, Shop4Experience

Praktické cvičení

Během kurzu proběhne praktické cvičení. Účastníci zašlou v předstihu (nejpozději do 6. 9. 2021) fotografie svých in-store komunikačních projektů a POP médií se stručným popisem dle dané osnovy. Přednášející pak ve spolupráci s účastníky kurzu budou prezentované projekty analyzovat a komentovat s cílem poukázat na příležitosti k optimalizacím.

Na závěr kurzu absolventi získávají osvědčení o absolvování certifikovaného kurzu POPAI CE.

Pro členy POPAI CE platí účast za zvýhodněných podmínek:
2 zástupci z každé členské společnosti mají zajištěn vstup zdarma, dalším zástupcům POPAI CE je poskytnuta 50% sleva z účastnického poplatku. Účastnický poplatek pro nečleny POPAI CE činí **5.000 Kč + DPH, tj. celkem 6.050 Kč.**
Po obdržení Vaší přihlášky k účasti na kurzu Vám bude zaslána faktura.
Jako variabilní symbol uveďte číslo faktury.
Prosíme o uhrazení poplatku na účet POPAI CE service s.r.o.:
3933950001/5500 vedený u Raiffeisenbank Hradec Králové
IBAN CZ6855000000003933950001

Účastnický poplatek je nutno uhradit do data konání kurzu.