



Certified Global
Education Sp. z o.o.

★★★★★ 4,8 / 5

13 ocen

Certyfikowany Product Manager

Numer usługi 2025/12/29/163994/3231276

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 19.03.2026 do 20.03.2026

2 295,00 PLN brutto

2 295,00 PLN netto

163,93 PLN brutto/h

163,93 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none"> Product Manager Menedżer produktu Specjalista ds. produktu Dyrektor w dziale produktów Specjalista ds. marketingu produktowego kierownik działu marketingu szef produktu, kierownik produktu product development specialist junior product manager manager ds. rozwoju produktu
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	18-03-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	14

Cel

Cel edukacyjny

Dostarczenie i pogłębienie praktycznej wiedzy oraz umiejętności z zakresu efektywnego i nowoczesnego zarządzania produktami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
stosuje praktyczną wiedzę oraz wykorzystuje umiejętności z zakresu efektywnego i nowoczesnego zarządzania produktami	Uczestnik buduje skuteczną strategię marketingową produktu	Test teoretyczny
	Uczestnik opisuje i wykorzystuje techniki skutecznego zarządzania produktem w sprzedaży	Test teoretyczny
stosuje praktyczną wiedzę i wykorzystuje umiejętności wprowadzania nowego produktu na rynek	Uczestnik opisuje i wykorzystuje techniki wprowadzania nowego produktu na rynek	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Usługa realizowana w godzinach zegarowych

Przerwy nie wliczają się

DZIEŃ I

Moduł 1 SKUTECZNA STRATEGIA MARKETINGOWA PRODUKTU – PLAN MARKETINGOWY PRODUKTU

- Jak zbudować idealną strategię marketingową produktu
- Plan: Analiza konkurencji – Produkt i Firma, na co zwracać uwagę robiąc benchmark produktów konkurencji
- Plan: Forecasting – Intro i Metody
- Plan: Strategie cenowe – najlepsze narzędzia do pozycjonowania cenowego, psychologia cen
- Plan: Analiza Rynku – segmentacja, marka i pozycjonowanie, szacowanie potencjału
- Plan: Nasz konsument
- Plan: Wymagania – potrzeby rynkowe, wymagania produktowe, priorytetyzacja
- Jakie metody marketingowe stosować do poszczególnych grup produktowych
- Najskuteczniejsze kanały promocji dla produktu
- Techniki budowania idealnego portfela produktu

12.30-13.00 PRZERWA

Moduł 2 ZARZĄDZANIE PRODUKTEM W SPRZEDAŻY – NAJLEPSZE PRAKTYKI I NARZĘDZIA

- Perspektywa zewnętrzna teoretyczna
- Budowa historii i strategii w oparciu o makro trendy
- Planowanie długoterminowe – proces
- Parametryzacja i monitoring marketingowych parametrów w procesie sprzedaży
- Przykłady rzeczywiste

DZIEŃ II

Moduł 3 WPROWADZENIE PRODUKTU NA RYNEK – NAJLEPSZE PRAKTYKI I NARZĘDZIA

- Jak opracować dobry plan działań marketingowych w momencie wprowadzania nowego produktu na rynek?
- Jak wyeliminować słabe punkty w procesie wdrażania implementacji i rozwoju produktu – przykłady i narzędzia
- Strategia wejścia na rynek, w tym propozycja wartości
- Taktyczny plan wprowadzenia nowego produktu – najważniejsze punkty:
 - a. Portfel produktów i plan cyklu życia
 - b. Skuteczne sposoby doboru adekwatnego potencjalnego klienta do produktu
 - c. Polityka cenowa
 - d. Plan promocji
- Monitorowanie nowego produktu na rynku
- Skutecznie wdrażanie i umiejętność skrócenia wdrażania produktu na rynek – na co zwracać szczególną uwagę
- Narzędzia/Analizy/Techniki w PRAKTYCE przy wprowadzaniu nowego produktu lub grupy produktowej

12.30 -13.00 PRZERWA

Moduł 4 SKUTECZNY PRODUCT MANAGER W PRAKTYCE – SPOSOBY BUDOWANIA PRZEWAGI KONKURENCYJNEJ

ZROZUMIENIE ROLI PRODUCT MANAGERA W ORGANIZACJI

WYPACOWANIE WSPÓLNEJ DEFINICJI PRODUCT MANAGERA NA PODSTAWIE WCZEŚNIEJ ZDOBYTYCH INFORMACJI NA SZKOLENIU.

Dyskusja – 1h

1. WSPÓŁPRACA I KOMUNIKACJA PM Z INNYMI DZIAŁAMI

- Postawa PM względem produktu, pracy, zaangażowania w organizacji
- Cel pracy PM w organizacji
- Zatem jaki ma cel mój produkt, moje produkty
- Czy mój produkt jest naprawdę tylko mój / dyskusja ?
- Moi klienci wewnątrz firmy jak i na zewnątrz
- Sposób komunikacji produktu, celu, danych klientom zewnętrznym i wewnętrznym
- Wizytacja rynkowa i wnioski z niej płynące

2. WSPÓŁPRACA PRODUCT MANAGERA Z DZIAŁEM SPRZEDAŻY

- Zrozumienie celu firmy – jeden cel – dwie drogi realizacji zadań
- Przełożenie komunikacji marketingowej na działania sprzedażowe – złote zasady
- Budżet, cele, zadania – informacja dla działu sprzedaży – co działa a co nie

Dyskusja grupy / max 1h

3. NARZĘDZIA PRODUKTOWE

- Badania rynkowe – fakty, wnioski płynące z badań
- Cena – niska / wysoka – zrozumienie potencjału
- Promocja cenowa, wyprzedaż – jak komunikować
- Jak ocenić i zrozumieć konkurentów

PODSUMOWANIE

JAKIM JESTEM PRODUCT MANAGEREM – PRZEMYŚLENIA, DYSKUSJA W GRONIE UCZESTNIKÓW

Walidacja

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Skuteczna strategia marketingowa produktu - Plan marketingowy produktu	Monika Michalska Matusik	19-03-2026	09:00	12:30	03:30
2 z 7 przerwa	Monika Michalska Matusik	19-03-2026	12:30	13:00	00:30
3 z 7 Zarządzanie produktem w sprzedaży - najlepsze praktyki i narzędzia	Monika Michalska Matusik	19-03-2026	13:00	16:00	03:00
4 z 7 Wprowadzenie produktu na rynek - najlepsze praktyki i narzędzia	Monika Michalska Matusik	20-03-2026	09:00	12:30	03:30
5 z 7 przerwa	Monika Michalska Matusik	20-03-2026	12:30	13:00	00:30
6 z 7 Skuteczny Product Manager w praktyce - Sposoby budowania przewagi konkurencyjnej	Monika Michalska Matusik	20-03-2026	13:00	16:00	03:00
7 z 7 walidacja	-	20-03-2026	16:00	17:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 295,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 295,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

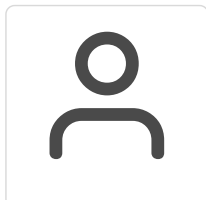
163,93 PLN

Koszt osobogodziny netto

163,93 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Monika Michalska Matusik

Head of Communication, CEWE

Praktyk biznesu, manager w międzynarodowych korporacjach FMCG, z doświadczeniem w obszarze Marketingu, Trade Marketingu i Sprzedaży. Doświadczenie zawodowe w Firmach Nestle, Kompania Piwowarska i Coty.

Wieloletnie zarządzanie markami lokalnymi i globalnymi, w branży spożywczej i kosmetycznej.

Wprowadzanie na rynek i rozwój produktów w wielu kategoriach: pielęgnacja, zapachy, napoje, słodczyce, w najważniejszych kanałach sprzedaży. Kreowanie długookresowych strategii brandowych, jak i kanałowych. Przygotowywanie planów i narzędzi sprzedażowych, prowadzenie międzynarodowych projektów biznesowych. Tworzenie i implementacja procesów biznesowych. Rozwój zespołów marketingowych i trade marketingowych.

Absolwentka Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, na kierunku Organizacja i Zarządzanie.

Zainteresowania zawodowe – coaching i komunikacja.

Doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą wprowadzenia szczegółowych danych dotyczących oferowanej usługi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma elektronicznie wszystkie prezentacje w formie pdf oraz Certyfikat wystawiony przez Wydział Zarządzania Politechniki Warszawskiej.

Warunki uczestnictwa

Zarejestrowanie się na szkolenie poprzez przesłanie formularza zgłoszeniowego on-line za pośrednictwem strony www.certge.pl lub scanu formularza na adres:

info@cge.com.pl

Więcej informacji dotyczących zgłoszenia tel. 604 152 181 lub e-mail: info@cge.com.pl

Informacje dodatkowe

Więcej informacji dotyczących szkolenia tel. 604 152 181 lub e-mail: info@cge.com.pl

Warunki techniczne

Szkolenie będzie realizowane na platformie MS Teams. Do udziału w szkoleniu potrzebny jest komputer/telefon z dostępem do Internetu. Nie ma konieczności instalowania na swoim komputerze/telefonie aplikacji Microsoft Teams, po kliknięciu w otrzymany link do szkolenia uczestnicy będą mogli wybrać: albo pobrać aplikację Microsoft Teams lub otworzyć ją w dowolnej przeglądarce.

Kontakt



Mariusz Kowalski

E-mail info@cge.com.pl

Telefon (+48) 604 152 181