



Kongresový palác, Praha

16.-17. června 2011

*"You must be the change you wish  
to see in the world."*

*Mahatma Gandhi*

# MARKETINGOVÉ STRATEGIE, KONKURENČNÍ VÝHODA PŘÍŠTÍ GENERACE

**Pavel BOBOŠÍK**, BCI, [Sahm]

**Josef HAVELKA**, Sanoma [Leo Burnett, Ogilvy, Zoot]

**Ondřej LANDA**, Inventa

15. ročník

modul # 5





Certifikační program v tvorbě strategií, řízení změn a rozvoji vůdcovství

**PŘÍLEŽITOSTI – ZMĚNA – STRATEGIE – INOVACE – KREATIVITA – VŮDCOVSTVÍ PRO OBNOVENÝ RŮST**

Posláním programu *InterLeader*<sup>®</sup> je příprava vůdců rozvoje podnikání schopných čelit náročným výzvám 21. století. Program staví na inovované koncepci mezinárodního programu *InterManager*<sup>®</sup> a výsledcích mezinárodního výzkumného projektu *Next Generation Leadership*<sup>®</sup>. Kombinuje nejlepší světové a tuzemské zkušenosti. Je koncipován jako volný cyklus 11 tuzemských výcvikově řešitelských seminářů (akčních workshopů)

► **Projekt Next Generation Leadership<sup>®</sup> - Program InterLeader<sup>®</sup> : modul #5**

► **MARKETINGOVÉ STRATEGIE, KONKURENČNÍ VÝHODA PŘÍŠTÍ GENERACE**

► **Kongresový palác, čt-pá, 16.-17. června 2011**

**Hodnota programu : Co si účastníci odnesou**

Program stojí na třech pilířích :

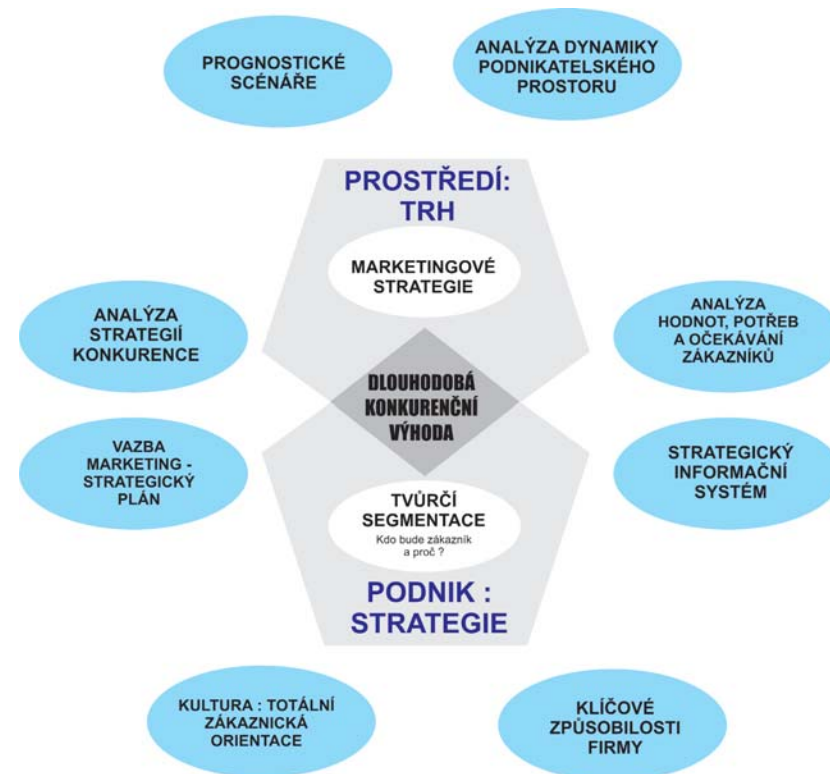
- 1) KONCEPTY STRATEGICKÉHO MARKETINGU
- 2) METODY STRATEGICKÉHO MARKETINGU
- 3) ZKUŠENOSTI ŠPIČKOVÝCH LÍDRŮ MARKETINGU

**I. Ondřej LANDA : Strategická orientace firmy, dimenze a discipliny strategického marketingu**

- strategické orientace firmy a přechod k marketingové koncepci firmy
- Být první volbou zákazníků
- disciplíny a mechanismy strategického marketingu
- jedinečná hodnota, marketingová strategie založená na hodnotě
- krize jako příležitost : marketingové a obchodní strategie konkurenční
- výhoda nové generace : integrace – kolaborativní inovace – síť vědomostí – fokus (umocnění zdrojů)
- kultura totální orientace na zákazníka

**II. Josef HAVELKA : Strategický marketing – klíč ke konkurenční výhodě nové generace**

- anatomie úspěchu v globální ekonomice
- trendy, které definují budoucí příležitosti
- zákazník nové generace a krize 2009
- pozornost, rychlost, důvěra – strategické diferenciátory pro 2010s
- kreativita v businessu – jak ji proměnit v klíčovou způsobilost
- marketing a inovace
- marketingové strategie v pojetí špičkových marketingových a reklamních agentur



**SPOLEČNOST PRO STRATEGICKÉ ŘÍZENÍ, INOVACE A PODNIKATELSTVÍ**





## LÍDŘI PROGRAMU :

**Pavel BOBOŠÍK**, předseda představenstva, BCI, a.s., zakladatel a generální ředitel Sahn CZ (1991-2008)

**Josef HAVELKA**, generální ředitel Sanoma Magazines, dříve Chairman Leo Burnett C&EE a Strategic Planning Director, Ogilvy & Mather, zakladatel Zoot.cz

**Ondřej LANDA**, vedoucí partner, Inventa

### III. Ondřej Landa - Metody strategického marketingu

- Tvůrčí segmentace - analýza potřeb, hodnot a očekávání zákazníků
- Diferenční portfolio – diferenciátory strategické a taktické, kritické a podpůrné faktory
- Unique value proposition
- Modelování zákazníků a konkurentů
- Kaskádová analýza
- Komparativní analýza marketingového mixu

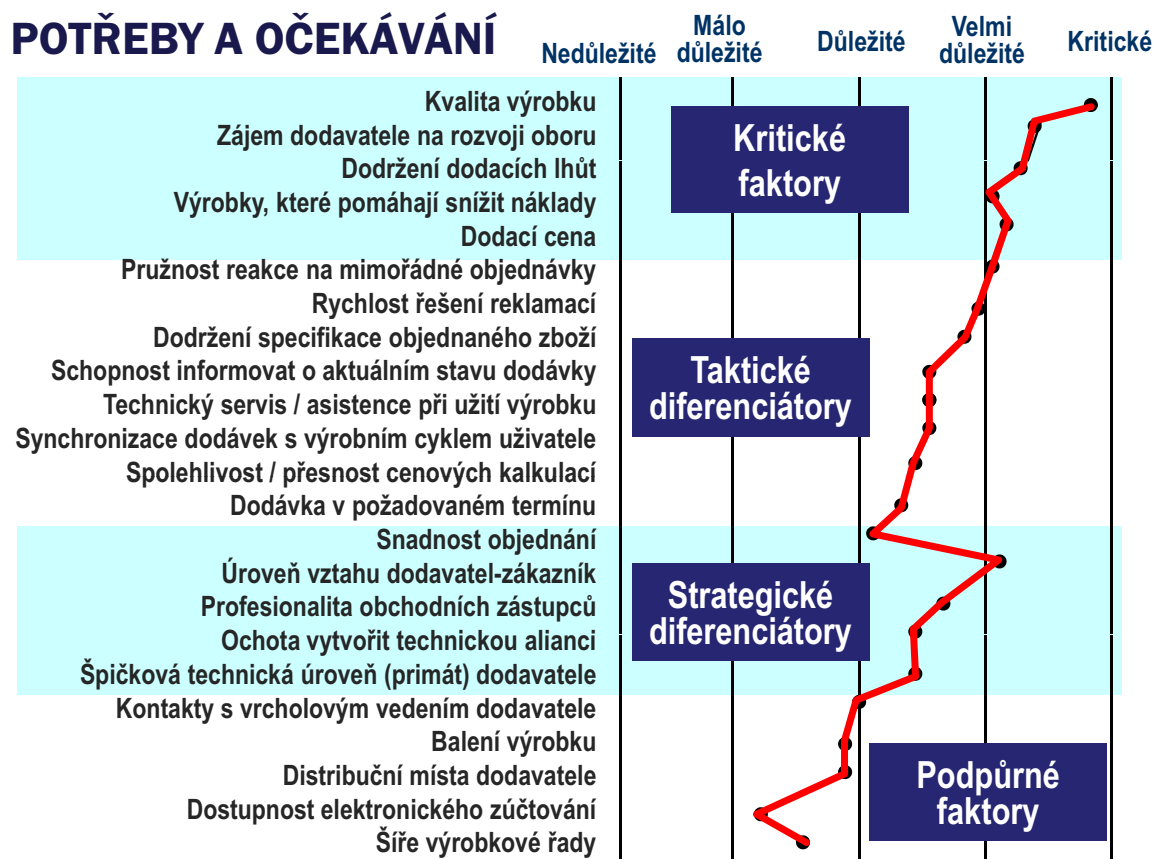
### IV. Pavel Bobošík – Kreativní marketing v akci

- jak se etablovat na trhu, jak spoluvytvářet trh
- marketing jako páteř a kotva obchodního úspěchu
- proaktivní design jako klíčová marketingová způsobilost (tandem Pavel Bobošík – Rony Plesl)
- marketing založený na jedinečné hodnotě : z dodavatele partnerem (unique design capability jako klíč k úspěchu)
- jak se prosadit jako obchodní a marketingový partner velkých světových korporací
- komplexní servis a logistická podpora zákazníků aneb end-to-end solutions v nápojovém a restauračním businessu
- globální rozměr úspěchu : kdo není připraven sloužit všude, nemá šanci

Certifikační program v tvorbě strategií, řízení změn a rozvoji vůdcovství  
**PŘÍLEŽITOSTI – ZMĚNA – STRATEGIE – INOVACE**  
**KREATIVITA – VŮDCOVSTVÍ PRO OBNOVENÝ RŮST**

## Zákazníci chtějí více než vysokou kvalitu a nízké ceny

### POTŘEBY A OČEKÁVÁNÍ





**Účastnické / partnerské podniky 1995 – 2011 :**

2N Telecom, a.s. \* Adastra Corporation \* Aero Vodochody, a.s. \* ADW Holding, s.r.o. \* ALBI Česká republika, a.s. \* Aliachem, a.s. \* Anect, a.s. \* Armatury Group, a.s. \* Assecco CR, a.s. \* Autel, s.r.o. \* Barum Continental, a.s. \* Benzina, a.s. \* BOS Automotive Products CZ s.r.o. \* Carling, s.r.o. \* Cembrit Bohemia, a.s. \* Czech Coal, a.s. \* ČEPS, a.s. \* ČEPRO, a.s. \* Česká rafinářská, a.s. \* Český Mobil a.s. \* ČESKÝ TELECOM a.s. \* ČEZ, a.s. \* ČKD DIZ, a.s. \* ČSOB Leasing, a.s. \* DesignSkola, s.r.o. \* Edscha Automotive, Manpower CR, s.r.o. \* Egis Praha, s.r.o. \* Endata, a.s. \* ESA Logistika spol. s r.o. \* Eurest CZ, s.r.o. \* Eurotel, a.s. \* Eurotel Slovakia, a.s. \* Goodyear Dunlop Tires CZ, s.r.o. \* Granitol, a.s. \* GTS Novera, a.s. \* Hewlett - Packard s.r.o. \* Hotel InterContinental Praha \* Hydrosystem Project, a.s. \* Cheming, a.s. \* Chemopetrol, a.s. \* ICZ, a.s. \* IKEA HANIM, spol. s r.o. \* ICOM Transport, a.s. \* Indet Safety Systems, a.s. \* ING Management Services \* IVAX Pharmaceuticals s.r.o. \* Jihomoravské inovační centrum \* Johnson & Johnson ČR, s.r.o. \* Johnson Controls, automobilové součástky, k. s. \* Kaučuk, a.s. \* Keramika Horní Bříza, a.s. \* Kiesel, s.r.o. \* KCT Data, a.s. \* Kofola, a.s. \* Komerční banka, a.s. \* Kordárna, a.s. \* Letiště Praha, s.p. \* Lear Corporation Czech, s.r.o. \* Linde Gas, a.s. \* Linet, spol. s r.o. \* LogicaCMG, s.r.o. \* Masterfoods, kom. spol. \* Mediatel, a.s. \* Mero Kralupy \* Microsoft ČR, s.r.o. \* Mora Gorenje, a.s. \* net4net, a.s. \* Omnia, a.s. \* Orange Slovensko, a.s. \* Ostroj Opava, a.s. \* Paramo, a.s. \* Pivovary Staropramen, a.s. \* Plzeňské městské dopravní podniky, a.s. \* Plzeňský Prazdroj, a.s. \* PosAm, spol. s r. o. \* POTOMAC CFI a.s. \* Pražská teplárenská a.s. \* Preciosa a.s. \* Proseat, s.r.o. \* Roxtec CZ, s.r.o. \* Saar Gummi Czech s.r.o. \* SAHM, s.r.o. \* Sevis Brokers, o.c.p., a.s. \* Siemens Business Services spol. s r.o. \* Skanska CZ a.s. \* Slovak Telekom, a.s. \* Slovenský hodváb, a.s. \* Slovenský plynárenský priemysel, a.s. \* Slovnaft, a.s. \* Sochorová válcovna TŽ, a.s. \* Spolana, a.s. \* Středočeská plynárenská, a.s. \* Skoda Auto, a.s. \* Skoda Holding a.s. \* Skoda Hutě, Plzeň, s. r. o. \* Skoda TVC, s.r.o. \* Tauris, a.s. \* TIC Technologické inovační centrum Zlín, s.r.o. \* T-Mobile Czech Republic, a.s. \* Total Solutions, s.r.o. \* TrimLeader, s.r.o. \* TRUMF International s.r.o. \* Třinecké železárny, a.s. \* Unipetrol Rafinérie a.s. \* Velux CZ, s.r.o. \* Vítkovice Steel, a.s. \* Vodafone, a.s. \* VVT – Vítkovice válcovna trub, a.s. \* Zátíší Catering Group, a.s. \* Zentiva, a.s. \* ZVVZ a. s. \* Železárny a drátovny Bohumín, a.s.

**InterLeader - užitečné zastavení, možnost konfrontace vlastních ideí i zkušeností jak s kolegy spolustudenty, tak i s praktikami nejlepších. To vše v tak dobře známé assertivně vlídné presentaci Ondřeje Landy!**  
*Pavel Kalášek, generální ředitel, Hewlett Packard, s.r.o. 1995-2004*

**"Inventa = inovace myšlení. Mohu potvrdit, že to funguje !"**  
*Petr Raschik, generální ředitel, Cutisin a Devro, s.r.o. Jilemnice (1990-2007)*

Odborná garance : **PhDr. Ing. Ondrej Landa, PhD.** (landa@inventa.cz), mobil 602 358 076  
Manažerka programu : **Zuzana Hulínská** (hulinska@inventa.cz ), mobil 606 609 427

INVENTA, spol. s r.o.,  
Opletalova 57, 110 00 Praha 1  
tel.: 221 419 725  
fax: 224 229 831

**ŽÁDOST O INFORMACE - REGISTRACE**

prosím faxujte na **224 229 831**

zašlete na poštovní adresu: **Opletalova 57, 110 00 Praha 1**

zašlete e-mail na adresu: **interleader@inventa.cz**

spojte se přes domovskou stránku **www.interleader.cz**

Žádám o zaslání podrobných informací o programu a registračních podmínek následujících modulů programu **InterLeader®**

- # 5 Marketingové strategie, konkurenční výhoda příští generace (16.-17.6.2011)
- # 6 Strategické řízení lidských zdrojů, rozvoj lidského potenciálu firmy (15.-16.9.2011)
- # 7 Formování výkonové kultury a vedení ke špičkovým výkonům (13.-14.10.2011)
- # 8 Autentická procesní organizace – procesně řízená zákaznický orientovaná firma (10.-11.11.2011)
- # 9 Informatizace procesů, IT strategie, e-řešení, virtuální síťová organizace (8.-9.12.2011)

Jméno ..... Funkce .....Titul.....

Společnost .....

Adresa.....PSČ.....

Tel ..... Fax ..... E-mail.....

Člen SSŘIP  ANO  NE Prosím pošlete mi více informací o členství v SSŘIP

**Elektronická registrace: interleader@inventa.cz**

**CENA VÝCVIKOVÉHO PROGRAMU**

Základní cena za 2-denní modul: 23 000 Kč + DPH

Základní cena za 3-denní modul: 35 000 Kč + DPH

Zvláštní cenový režim: účastníci více modulů programu InterLeader®, účast týmů z jednoho podniku, členové Společnosti pro strategické řízení.

(v ceně nejsou zahrnuty pobytové náklady + DPH)