



Certified Global  
Education Sp. z o.o.

★★★★★ 4,6 / 5

18 ocen

## Certyfikowany Product Manager

Numer usługi 2026/03/24/163994/3432857

📄 Usługa szkoleniowa

📺 zdalna w czasie rzeczywistym

🕒 14:00 h

📅 17.06.2026 do 18.06.2026

2 295,00 PLN brutto

2 295,00 PLN netto

163,93 PLN brutto/h

163,93 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Grupa docelowa usługi</b>	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
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	6
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	20
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	16-06-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	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

#### WYPRACOWANIE 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 pozycji harmonogramu: 7

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 7</b> Skuteczna strategia marketingowa produktu - Plan marketingowy produktu	Monika Michalska Matusik	17-06-2026	09:00	12:30	03:30
<b>2 z 7</b> przerwa	Monika Michalska Matusik	17-06-2026	12:30	13:00	00:30
<b>3 z 7</b> Zarządzanie produktem w sprzedaży - najlepsze praktyki i narzędzia	Monika Michalska Matusik	17-06-2026	13:00	16:00	03:00
<b>4 z 7</b> Wprowadzenie produktu na rynek - najlepsze praktyki i narzędzia	Monika Michalska Matusik	18-06-2026	09:00	12:30	03:30
<b>5 z 7</b> przerwa	Monika Michalska Matusik	18-06-2026	12:30	13:00	00:30
<b>6 z 7</b> Skuteczny Product Manager w praktyce - Sposoby budowania przewagi konkurencyjnej	Monika Michalska Matusik	18-06-2026	13:00	16:00	03:00
<b>7 z 7</b> Walidacja	-	18-06-2026	16:00	17:00	01:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	2 295,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	

<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	2 295,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	163,93 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	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, słodczy, 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](http://www.certge.pl) lub scanu formularza na adres:

[info@cge.com.pl](mailto:info@cge.com.pl)

Więcej informacji dotyczących zgłoszenia tel. 604 152 181 lub e-mail: [info@cge.com.pl](mailto:info@cge.com.pl)

### Informacje dodatkowe

Więcej informacji dotyczących szkolenia tel. 604 152 181 lub e-mail: [info@cge.com.pl](mailto: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](mailto:info@cge.com.pl)

**Telefon** (+48) 604 152 181