



САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ И ПИЩЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

191186 Санкт-Петербург, набережная канала Грибоедова, д.7

учебный центр: тел (812) 312-47-44, тел/факс (812) 312-38-57, E-mail: info@hlebspb.ru,

приемная ректора: тел/факс (812) 314-18-45 E-mail: rector@hlebspb.ru,

<http://www.hlebspb.ru>

Генеральному директору предприятия!

Вниманию руководителей коммерческих служб!

Санкт-Петербургский институт управления и пищевых технологий

приглашает руководителей и специалистов коммерческих служб пищевых предприятий принять участие в программе повышения квалификации в формате интерактивной трансляции по теме:

«Ключевые драйверы роста продаж.

Развитие продаж в условиях жесткой конкуренции»

28-30 сентября 2021 года

Обучение проводится в дистанционном формате. Режим занятий: начало - в 10:00 мск. вр.; интерактивные трансляции сопровождаются выполнением практических работ по высылаемым материалам и разбором результатов. Семинар проходит в виде практикума. Десятки примеров реального увеличения продаж, детальный разбор инструментов до уровня «бери и делай».

Каждый участник сможет разработать практическое решение для своей компании.

В программе:

Точки роста продаж в вашей компании – поиск и реализация

Аудит технологий отдела продаж - поиск скрытых резервов.

Оценка клиентской базы и её потенциала. Сегментация, анализ, ключевые показатели, перекрестная оценка.

Персонал отдела продаж - как определить потолок возможности и слабости.



Активизации продаж в различных каналах сбыта. Технологии работы

25 точек роста ваших продаж – где они и как на них воздействовать.

Принципы увеличения объема продаж и прибыли на практике в российских условиях.

Региональные продажи – что и как можно сделать для роста объема и прибыльности.

Розничные сети- технологии повышения эффективности работы с сетями.

IT технологии для управления продаж в ритейл: от ЭДО до big data, BI системы и другие инструменты.

Традиционная розница - методы и инструменты развития продаж. Технология поддержки и удержания.

Стратегии входа на полки. Удержание места на полке. Позиционная война.



Формирование ассортимента для различных форматов сетевой розницы. Точка насыщения ассортимента. Какой ассортимент каннибализирует категорию? Какие SKU требуют расширения дистрибуции? Последствия изменений ассортимента бренда.

Оптимизация полочного пространства.

Практические инструменты повышения оборачиваемости и объема продаж продукции производителя.

Целевые клиентские группы. Как зарабатывать больше – приемы и методы

Целевые покупательские группы. Как правильно сегментировать клиентов в сегодняшних условиях.

Управление продажами по-клиентно, контроль и увеличение объемов.

Ценовая политика: как зарабатывать больше и устранить конфликты между каналами.

Алгоритмы обслуживания ключевых клиентов, как залог увеличения продаж.

7 методов увеличения продаж и прибыли с одного клиента.



Особенности управления менеджерами в современных реалиях



Ролевая структура отдела продаж: «звезды», «дятлы», и другие - как ими управлять.

Повышение результативности работы сотрудников с существующими ресурсами.

Инструменты контроля - как достичь эффекта с минимальными затратами. Эффективное управление удаленными сотрудниками.

Работающие методы развития менеджеров - от игр до обучения. Схемы материальной мотивации, которые дают результат.

Инструменты нематериальной мотивации, которые действительно стимулируют работу менеджеров по продажам

По окончании обучения слушателям выдается удостоверение о повышении квалификации установленного образца.

Стоимость обучения одного человека с регистрацией на площадке интерактивной трансляции с 1 электронного адреса составляет - 15 000 рублей, НДС не облагается, обучение второго и последующих участников с того - же электронного адреса 10 000 рублей, НДС не облагается.

Начало интерактивной трансляции в 10:00 часов по московскому времени.

Для участия в семинаре достаточно иметь доступ к интернету на компьютере, телефоне или любом другом электронном устройстве.

Основание для оплаты - настоящее письмо № № 45.21 от 13.07.2021

Для участия в семинаре необходимо заполнить заявку и направить в Учебный центр: E-mail: info@hlebspb.ru. Форма заявки размещена на сайте СПИУПТ www.hlebspb.ru. На основании Вашей заявки заключается договор и направляется счет для оплаты.

- ✓ Для регистрации направить копию платежного поручения и копию диплома о высшем или среднем профессиональном образовании (без вложения). После чего Вам поступит письмо со ссылкой на участие в программе. Проверьте техническую готовность Вашего компьютера согласно инструкции, которая будет содержаться в письме подтверждения регистрации на участие в семинаре в дистанционном формате.
- ✓ **На все вопросы ответим по телефонам:** ☎ учебный центр: (812) 312-47-44 Черненко Ольга Анатольевна, Подплетенная Ольга Александровна, (812) 570-64-41 Потехина Татьяна Сергеевна, т/ф (812) 312-38-57 E-mail: info@hlebspb.ru

С уважением,
ректор

Ольга И. Пономарева