



## САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ И ПИЩЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

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

учебный центр: тел (812) 312-47-44 (многоканальный), (812) 570-64-41, тел/факс (812) 312-38-57,

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

E-mail: [rector@hlebspb.ru](mailto:rector@hlebspb.ru), бухгалтерия: тел (812) 312-43-22, <http://www.hlebspb.ru>

*Руководителю предприятия!  
Вниманию руководителей  
коммерческих служб!*

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ И ПИЩЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**  
*приглашает Вас принять участие в семинаре - практикуме по теме:*

### **«Управление ассортиментом. Преимущества категорийного менеджмента»**

**22-24 января 2019 г.**

Семинар проводится по адресу: Санкт-Петербург, набережная канала Грибоедова, д.7

Ведущий семинара - практикума Дмитрий Кузнецов, руководитель проектов «Реал Ворк Менеджмент» Школы поставщика им. Петра Офицерова (Москва) в области построения региональной дистрибуции, работе с розничными сетями, категорийному менеджменту. Эксперт по развитию продаж в России и странах СНГ. Автор тренингов по работе с розничными сетями, региональным продажам, работе с дебиторской задолженностью.

**В Вашем распоряжении проверенные на практике технологии для работы со всеми каналами сбыта.**

**Варианты решения задач поставщиков при работе с розничными сетями.**

В программе:

#### **Ассортиментная политика сетей. Отраслевые тенденции и анализ рынков**

Тенденции покупательского поведения на разных рынках: что изменилось в мотивации принятия решения о покупке, как покупатель выбирает товар, какие источники информации использует.

Ценовые и ассортиментные тренды на рынках.

#### **Структурирование ассортимента и формирование категорий**

Классификация ассортимента.

Выделение категорий товаров и определение роли категории.

Коррекция ассортимента в зависимости от различных влияющих факторов.

Управление полочным пространством (планограмма зала, план полки, мерчендайзинг)

Требование ритейлеров к ассортименту. 5 основных правил формирования ассортимента, которые нужно знать поставщику.

5 ключевых правил категорийного менеджмента и как производителю их использовать.

#### **Тренинг: разработка матрицы категории.**

#### **Система принятия решений по ассортименту**

Аналитические инструменты категорийного менеджмента: IT-система и требования к ней, система отчетов, визуализация данных.

Показатели для анализа эффективности ассортимента и продаж.



Основные виды анализа: ABC / XYZ-анализы (в т.ч.совмещенный), дефициты и излишки, логистический цикл, наценка, анализ потерь.

### **Управление ценами и прибылью. Ценообразование при работе с розничными сетями**

Стратегии ценообразования и способы формирования цен.

Ошибки при управлении ценами и их последствия в практических примерах.

Инструменты категорийного менеджера для управления прибылью (эластичность, чувствительность потребителя к цене, визуализация цены на ценнике).

### **Повышение оборачиваемости и объема продаж производителя.**

Истинные цели повышения оборачиваемости каждого SKU для производителя.

Практические инструменты увеличения продаж и роста прибыли в сегодняшних условиях.

Как побудить сеть закупать и выставлять больше ваших позиций, чем конкурентов.

Акции - как их проводить, чтобы получать максимальный результат для себя.

Новинки - как с ними работать, чтобы закупщик был каждый раз готов их заводить.

### **Тренинг: разработка плана повышения оборачиваемости в ваших условиях.**

### **Коммерческое предложение. Как «упаковать» свой товар, чтобы он встал на полку.**

Как правильно составить коммерческое предложение (КТП).

Основные ошибки коммерческого предложения.

4 главных шага написания коммерческого предложения.

Что сделать, чтобы КТП «зацепило» закупщика.

Презентация своего предложения на переговорах - что надо делать и на что обращать внимание.

### **Тренинг: разбор реальных предложений успешных и ошибочных. Разработка формулы своего КТП.**

Слушатели обеспечиваются пакетом информационных материалов по программе семинара.

По окончании обучения выдается документ установленного образца.

Стоимость участия в семинаре одного человека составляет:

**19 000 - 00 руб., НДС – не облагается.**

*Информационное письмо № 17.19 от 14.12.2018г.*

Проживание оплачивается отдельно. Заявка на бронирование номеров размещена на сайте [www.hlebspb.ru](http://www.hlebspb.ru)

Проживание (в зависимости от комфортности)	наб. канала Грибоедова, д.7	пр. Авиаконструкторов, д.23, к.1
размещение одноместное	2100-3500	2000-2300
размещение двухместное	1150-1850	1000-1700
Бронирование по телефонам или электронному адресу:	<a href="tel:(981)123-25-12">(981)123-25-12</a> <a href="mailto:alfahotel@hlebspb.ru">alfahotel@hlebspb.ru</a>	<a href="tel:(812)307-33-41">(812) 307-33-41,</a> <a href="tel:(812)307-33-42">факс (812) 307-33-42</a> <a href="mailto:hotelspiupt@bk.ru">hotelspiupt@bk.ru</a>

Для участия в семинаре необходимо заполнить заявку и направить в Учебный центр: тел/факс (812) 312-38-57, (812) 314-18-45, e-mail: [info@hlebspb.ru](mailto:info@hlebspb.ru) Форма заявки выложена на сайте СПИУПТ [www.hlebspb.ru](http://www.hlebspb.ru). На основании Вашей заявки заключается договор и направляется счет для оплаты. Для регистрации иметь при себе копию платежного поручения и копию диплома о высшем или среднем профессиональном образовании (без вложения).

На все вопросы ответим по телефонам:

☎ учебный центр: (812) 312-47-44 Черненко Ольга Анатольевна, (812) 570-64-41 Потехина Татьяна Сергеевна, т/ф (812) 312-38-57 E-mail: [info@hlebspb.ru](mailto:info@hlebspb.ru)

Ректор



О.И. Пономарева