



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!

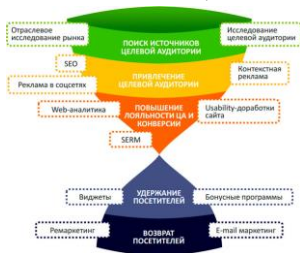
Санкт-Петербургский институт управления и пищевых технологий

приглашает руководителей и специалистов коммерческих служб пищевых предприятий принять участие в семинаре по теме:

«Повышение эффективности коммерческо-сбытовой деятельности предприятия. Ключевые драйверы роста продаж» 25-27 марта 2020 года

В программе:

Управление каналами сбыта. Факторы выбора целевых каналов сбыта Методы оценки эффективности каналов сбыта. Технологии работы с каналами сбыта.



Целевые клиентские группы. Анализ рынка. Анализ ключевых игроков. Выбор стратегии конкуренции на рынке. Уникальное торговое предложение компании: в чем ценность, выгода ваших продуктов для клиентов. Целевые покупательские группы. Разработка комплекса мероприятий по продвижению продукта в целевые сегменты.

Ассортимент и ценовая политика. Ассортиментная политика компании.

Продуктовая матрица. Определение приоритетов в развитии товарных групп компании: матрица BCG. Методы ценообразования. Ценовая

	X	Y	Z
A	AX	AY	AZ
B	BX	BY	BZ
C	CX	CY	CZ

Категория, на которую надо обратить внимание. Важные товары, но с абсолютно не стабильными продажами.

Товары обеспечивают основной товароборот и стабильно продаются, поэтому необходимо обеспечивать постоянное их наличие.

Категория требует вдумчивого анализа. Эти товары можно выводить из ассортимента, если они не новые, элитные и т.п.

политика по разным каналам продаж: как заработать больше.

Развитие клиентской базы. Сегментация клиентской базы: критерии сегментации, методики сбора данных. ABC XYZ анализ клиентской базы. Какие ключевые показатели необходимо замерять при работе с КБ. Система перекрестной оценки размера и потенциала клиента. Как



разделение работы по новым и текущим клиентам влияет на увеличение продаж. Индекс покупательской лояльности NPS. Для чего нужно чистить клиентскую базу: «увольнять» плохих клиентов.

CRM-система или автоматизация продаж. Способ структурировать работу менеджеров и увеличить продажи.

Существующие системы, их функциональные плюсы и минусы, возможности применения. Какие задачи можно решить при помощи

системы? Как этого добиться при планировании функционала? Этапы внедрения. Как избежать «замусоривания» системы? Какие сложности могут возникнуть при работе с системой? Как их преодолеть

Мотивация отдела продаж. Оценка эффективности существующей системы мотивации. Схемы материальной мотивации, которые дают результат. Схема мотивации по целям: как подобрать цели и увязать их между собой. Инструменты нематериальной мотивации, которые действительно стимулируют работу менеджеров.

Оценка эффективности продаж. Показатели эффективности продаж. KPI продаж. Как ставить цели менеджерам так, чтобы продажи росли? Как контролировать изменения в работе отдела продаж? Основные показатели.



По окончании обучения выдается документ о повышении квалификации установленного образца.

Стоимость участия в семинаре одного человека составляет 20 000 -00 рублей, НДС не облагается

Письмо №43.20 от 03.02.2020г.

Начало занятий в 10:00 по адресу: г. Санкт-Петербург, набережная канала Грибоедова, д.7 (метро «Невский проспект», «Гостиный двор», выход на канал Грибоедова).

Проживание оплачивается отдельно. Заявка на бронирование номеров размещена на сайте www.hlebspb.ru 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 Форма заявки выложена на сайте СПИУПТ 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 телефону: 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

С уважением,
ректор

Ольга И. Пономарева