



# 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) ,

*Руководителю предприятия*

## **Санкт-Петербургский институт управления и пищевых технологий**

(бессрочная лицензия на осуществление образовательной деятельности рег. № 1655 от 11.01.2016г.)

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

## **«Эффективные продажи на рынке FMCG.**

### **Работа на результат»**

**с 21 октября по 14 ноября 2020 года**

*Обучение состоит из 2-х модулей и проводится в дистанционном формате. Возможно принять участие в каждом модуле в отдельности.*

*Режим занятий: начало - в 10:00 мск. вр.; каждый час интерактивной трансляции сопровождается выполнением практической работы по высланным материалам и разбором результатов.*



### **Программа:**

| <i>Дата</i>                          | <i>Продолжительность занятий</i>               | <i>Тема</i>   |
|--------------------------------------|--|---|
| <b>I Модуль 21-23 октября 2020г.</b> |  |   |
| <b>21.10.2020</b>                    | Интерактивная трансляция + практическая работа | <b>Управление ассортиментом.</b> Ассортиментная политика и стратегия компании. Изучение потребителей как основа для управления ассортиментом. Структурирование ассортимента. Формирование (выделение) категорий. Определение структуры категории. Балансировка по ширине (роли категорий.) Балансировка по глубине (товары внутри категории). Ценообразование при управлении категориями. Методы анализа ассортимента.  |
| <b>22.10.2020</b>                    | Интерактивная трансляция + практическая работа | <b>Процесс разработки новых продуктов компании.</b> Оптимальные подходы к разработке новых товаров и услуг: технология разработки, матрица оценки перспективности нового товара для компании. Разработка дорожной карты (roadmap) продукта. Определение концепции и позиционирования нового продукта. Проработка дизайна. Формирование продуктовой линейки по количеству SKU.   |
| <b>23.10.2020</b>                    | Интерактивная трансляция + практическая работа | <b>Продвижение продукта на рынок.</b> Ценообразование и планирование продаж продукта. Выбор ценового сегмента. Определение каналов продаж нового продукта. Формирование себестоимости и системы скидок по каналам продаж. Выбор каналов коммуникаций, методов продвижения нового продукта. Создание уникального торгового предложения (УТП). ВТЛ мероприятия, их виды и эффективность. Комплексный подход к организации и проведению ВТЛ мероприятий: формирование целей, задач, графиков, карт проведения. |

## II Модуль 12-14 ноября 2020г.

|            |  |  |
|------------|--|--|
| 12.11.2020 | Интерактивная трансляция + практическая работа | <b>Организация деятельности отдела продаж.</b> Как правильно определить цели и задачи отдела продаж. Выбор существующей стратегии продаж или разработка собственной Эффективные взаимодействия внутри компании (маркетинг, закупки/производство, логистика). Разработка системы KPI (ключевых показателей эффективности). Построение эффективной системы мотивации. Организация отчетности персонала, виды отчетов.  |
| 13.11.2020 | Интерактивная трансляция + практическая работа | <b>Управление прямыми продажами. Работа с клиентами.</b> Оценка и ранжирование клиентов. Работа с ключевыми клиентами. Технология поддержки и удержания. Розничные форматы. 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. |
| 14.11.2020 | Интерактивная трансляция + практическая работа | <b>Логистика и управление цепями поставок.</b> Организация сборных перевозок. Консолидированная доставка (пулинг). Склады последней мили. Снижение транспортных затрат. Устранение лишних звеньев в цепочке поставок. Маршрутизация. Комплектация. Учёт реализации готовой продукции. Экспедиционные отчёты. Внедрение технологий обработки товаров. Роль IT в логистических процессах. Управление логистической цепочкой в соответствии с концепцией ECR. Концепция EDI, система ECOD, модель CPFR. Сущность, преимущества, примеры практического использования. Построение эффективной логистической цепи.         |

По окончании обучения в объеме 48 часов слушателям выдается удостоверение о повышении квалификации установленного образца.

Стоимость обучения одного человека с регистрацией на площадке интерактивной трансляции с 1 электронного адреса составляет - 5 000 рублей, НДС не облагается, обучение второго и последующих участников с того - же электронного адреса 2500 рублей, НДС не облагается. Участие в одном из модулей по выбору - 3000 рублей и 1500 рублей соответственно.

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 №78.1. 20 от 19.08.2020г.**

Для участия в семинаре необходимо заполнить заявку и направить в Учебный центр: E-mail: [info@hlebspb.ru](mailto:info@hlebspb.ru). Форма заявки размещена на сайте СПИУПП [www.hlebspb.ru](http://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 Подплетенная Ольга Александровна, 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