



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,

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

бухгалтерия: тел (812) 312-43-22, <http://www.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:

«Новая потребительская реальность. Трансформация рынка в условиях кризиса. Возможности для бизнеса» с 20 апреля по 20 мая 2022 года

«Пока все плачут, кто-то зарабатывает на продаже носовых платков»

Есть известная цитата о том, что слово «кризис», написанное по-китайски, состоит из двух иероглифов: один означает «опасность», другой – «благоприятная возможность». Амбициозные компании используют время экономических потрясений для активного развития. В условиях экономической нестабильности имеет смысл задуматься о доле рынка. Расширение каналов продаж, поиск новых партнеров, которые будут заниматься сбытом продукции и выходить в новые торговые сети позволит производителю относительно дешево получить долю рынка и заработать на ней в будущем, когда ситуация стабилизируется.

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.; интерактивные трансляции сопровождаются выполнением практических работ по высылаемым материалам и разбором результатов.

Программа:

<i>Дата</i>	<i>Форма занятий</i>	<i>Тема</i>
I Модуль 20-21 апреля 2022г.		
20.04.2022	Интерактивная трансляция + практическая работа	Ключевые вызовы для потребительского рынка. Курсовая турбулентность. Инфляция. Ужесточение финансово-кредитной политики. Безработица. Мобилизация резервов. Стратегии экономии: каких статей расходов коснется экономия в первую очередь? Динамика потребительского рынка. Основные тренды. Новая потребительская реальность: как потребительские ожидания и настроения трансформируют рынок. Психология покупателя. Потребительская уверенность. Паттерны поведения покупателей.



Фото: Drazen Zigic/shutterstock

21.04.2022	Интерактивная трансляция + практическая работа	Методы оценки емкости рынка в экстремальных условиях. Мониторинг трендов, влияющих на спрос. Pest-анализ трендов внешней среды, количественный метод. Позиционирование компании на рынке. SWOT-анализ: оценка сильных и слабых сторон поставщика по сравнению с компаниями - конкурентами. Поиск свободной ниши на рынке. Методика маркетингового исследования. Выбор нового направления. Антикризисные продукты. Практикум «Создание шаблона для STEEPLE-анализа рынка в вашей организации»
------------	--	---

II Модуль 19-20 мая 2022г.

19.05.2022	Интерактивная трансляция + практическая работа	Маркетинговые коммуникации в период неопределенности: антикризисная рекламная и SRM стратегия. Оптимизация рекламных коммуникаций. Омниканальность. Анализ каналов сбыта. Конкуренция между каналами сбыта. Оценка эффективности. Выбор оптимальных каналов. Особенности работы с каждым каналом. Риски. Ключевые показатели эффективности (KPI) по работе с каждым из каналов: количественная и качественная дистрибуция, доля в объеме/ прайсе, доля полки, покрытие, количество SKU, активная клиентская база. Развитие клиентской базы. Сегментация клиентской базы: критерии сегментации, методики сбора данных. ABC XYZ анализ клиентской базы. Как разделение работы по новым и текущим клиентам влияет на увеличение продаж. Индекс покупательской лояльности NPS. Связь показателя лояльности персонала с ростом выручки. Стратегии увеличения продаж с помощью NPS.
20.05.2022	Интерактивная трансляция + практическая работа	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.

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

Стоимость обучения одного человека с регистрацией на площадке интерактивной трансляции:

с одного электронного адреса	15 000 рублей, НДС не облагается
обучение второго и последующих участников с того - же электронного адреса	7 000 рублей, НДС не облагается
Участие в одном из модулей по выбору: с одного электронного адреса	7 500 рублей, НДС не облагается
обучение второго и последующих участников с того - же электронного адреса	3 500 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 № 65.22 от 25.03.2022г.

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 Подплетенная Ольга Александровна, Черненко Ольга Анатольевна, (812) 570-64-41 Потехина Татьяна Сергеевна, т/ф (812) 312-38-57 E-mail: info@hlebspb.ru

Ректор



О.И. Пономарева