



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:

«Изменение стратегии продаж в условиях новой реальности» 22-25 марта 2022 года

Обучение проводится в дистанционном формате в виде практикума; интерактивные трансляции сопровождаются выполнением практических работ по высылаемым материалам и разбором результатов.

В программе:

**Эффективные решения поддержки продаж в различных каналах сбыта.
Технологии работы.**



Сокращение издержек в условиях нестабильных поставок сырья и упаковки. Отмена промо. Сокращение закупки рекламных услуг.

Меры для недопущения сбоев поставок. Мораторий на штрафы, ускоренное принятие новых цен, сокращение срока расчетов. Региональные продажи – что и как можно сделать для роста объема и прибыльности.

IT технологии для управления продаж в ритейл: от

ЭДО до big data, BI системы и другие инструменты.

Традиционная розница - технология поддержки и удержания. Удержание места на полке. Позиционная война.

Оптимизация ассортимента в условиях кризиса для различных форматов сетевой розницы.

Фокусировка на выпуске наиболее популярных позиций. Точка насыщения ассортимента. Какие SKU требуют оптимизации?

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.



Особенности управления менеджерами в современных реалиях

Повышение результативности работы сотрудников с существующими ресурсами. 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.



Внимание!

Обучение проводится на безвозмездной основе

Количество мест ограничено.

Режим занятий - с 10:00 до 12:00 часов по московскому времени.

Лекция и разбор конкретных ситуаций. Видеотрансляция по программе курса

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

Информационное письмо № 50.22 от 12.02.2022

Для участия в семинаре необходимо заполнить договор-заявку (во вложении к информационному письму) и направить в Учебный центр: E-mail: info@hlebspb.ru. 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**

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Ольга И. Пономарева'.

Ольга И. Пономарева