



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 ,

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:

«Управление ассортиментом в 2022 году. Категорийный менеджмент на службе производителя»

с 19 по 21 января 2022 года

На российском рынке товаров повседневного спроса происходят значительные качественные изменения – и на уровне поведения потребителя, и на уровне категорий, и на уровне каналов продаж: сегодня на поведение и привычки покупателей оказывают влияние сотни микро- и макротрендов, и производителям приходится подстраиваться и менять работу с ассортиментом. Как повлияет развитие омниканальности, смена поколений, тренды на ответственное потребление, здоровый образ жизни и погоня за новыми ощущениями и эмоциями на ассортиментную матрицу и бизнес-процессы предприятий.

Обучение проводится в дистанционном формате.

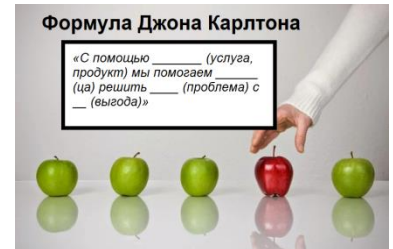
Режим занятий: начало - в 10:00 мск. вр.; интерактивные трансляции сопровождаются выполнением практических работ по высылаемым материалам и разбором результатов.



Дата	Формат занятий	Тема
19.01.2022	Интерактивная трансляция + практическая работа	<p>Управление ассортиментом. Ассортиментная политика и стратегия компании. Изучение потребителей как основа для управления ассортиментом. Тенденции покупательского поведения на разных рынках: что изменилось в мотивации принятия решения о покупке, как покупатель выбирает товар, какие источники информации использует. Целевая аудитория. Персонализация и микросегментация.</p> <p>Структурирование ассортимента. Формирование (выделение) категорий. Определение структуры категории. Балансировка по ширине (роли категорий.) Балансировка по глубине (товары внутри категории). Ценообразование при управлении категориями.</p> <p>Методы анализа ассортимента. Аналитические инструменты категорийного менеджмента: IT-система и требования к ней, система отчетов, визуализация данных. Показатели для анализа эффективности ассортимента и продаж.</p>



		Решение кейса: «Основные виды анализа: ABC/XYZ- анализы (в т.ч. совмещенный), BKG, дефициты и излишки, логистический цикл, наценка, анализ потерь»
20.01.2022	Интерактивная трансляция + практическая работа	<p>Процесс разработки новых продуктов компании. Оптимальные подходы к разработке новых товаров и услуг: технология разработки, матрица оценки перспективности нового товара для компании. Определение концепции и позиционирования нового продукта. Проработка дизайна. Разработка и тестирование продукта. Формирование продуктовой линейки по количеству SKU.</p> <p>Решение кейсов «Разработка roadmap продукта», «Создание и тестирование уникальных преимуществ продукта», «Расчет количества SKU в продуктовой линейке»</p>
21.01.2022	Интерактивная трансляция + практическая работа	<p>Продвижение продукта на рынок. Выбор ценового сегмента. Определение каналов продаж нового продукта. Формирование себестоимости и системы скидок по каналам продаж. Возможности использования всех возможных каналов продаж, в которых применяется единая маркетинговая и ценовая политика - омниканальных продаж. Выбор каналов коммуникаций, методов продвижения нового продукта. Как использовать прецизионный маркетинг. Создание уникального торгового предложения (УТП). Ценообразование и планирование продаж продукта.</p> <p>ВТЛ мероприятия, их виды и эффективность. Комплексный подход к организации и проведению ВТЛ мероприятий: формирование целей, задач, графиков, карт проведения.</p> <p>Решение кейса «Выбор каналов коммуникаций, методов продвижения нового продукта».</p>



Ведущий семинара: консультант и тренер по развитию и управлению продажами, эксперт миссии ОБСЕ по развитию розничной торговли в странах СНГ, автор и ведущий профильных тренингов и семинаров для поставщиков в сетевой ритейл.

По окончании обучения в объеме 24 часов слушателям выдается удостоверение о повышении квалификации установленного образца.

Стоимость обучения одного человека с регистрацией на площадке интерактивной трансляции с 1 электронного адреса составляет - 15 000 рублей, НДС не облагается, обучение второго и последующих участников с того - же электронного адреса 10 000 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 № 03.22 от 01.12.2021

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