



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:

«Эффективное управление системой продаж

сектора B2B рынка FMCG»

с 17 февраля по 23 апреля 2021 года

Обучение состоит из 3-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 высланным материалам и разбором результатов.



Программа:

Дата	Форма занятий	Тема
I Модуль 17-19 февраля 2021г.		
17.02.2021	Интерактивная трансляция + практическая работа	Анализ эффективности построения сбытовой сети. 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.
18.02.2021	Интерактивная трансляция + практическая работа	Методы оценки емкости рынка. Позиционирование компании на рынке. SWOT-анализ: оценка сильных и слабых сторон поставщика по сравнению с компаниями - конкурентами.
19.02.2021	Интерактивная трансляция + практическая работа	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.
II Модуль 17-19 марта 2021г.		
17.03.2021	Интерактивная трансляция + практическая работа	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.
18.03.2021	Интерактивная трансляция + практическая работа	Процесс разработки новых продуктов компании. 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.

19.03.2021	Интерактивная трансляция + практическая работа	Продвижение продукта на рынок. Ценообразование и планирование продаж продукта. Выбор ценового сегмента. Определение каналов продаж нового продукта. Формирование себестоимости и системы скидков по каналам продаж. Выбор каналов коммуникаций, методов продвижения нового продукта. Создание уникального торгового предложения (УТП). BTL мероприятия, их виды и эффективность. Комплексный подход к организации и проведению BTL мероприятий: формирование целей, задач, графиков, карт проведения.
III Модуль 21-23 апреля 2021г.		
21.04.2021	Интерактивная трансляция + практическая работа	Аудит отдела продаж собственными силами. Методы аудита: SWOT-анализ, Модель 7С Маккинси, чек-лист для оценки отдела продаж. Эффективность бизнес-процессов работы с клиентами на всех этапах – привлечение, продажа, удержание и развитие клиентов; Эффективность организационной структуры, функционала сотрудников и системы мотивации; Качество продаж и работы с клиентами на различных стадиях сделки; Эффективность управления продажами; Автоматизация продаж. Определение точек роста.
22.04.2021	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.
23.04.2021	Интерактивная трансляция + практическая работа	Подготовка к переговорам с сетями. Как правильно готовиться к переговорам. Где брать информацию и какую. Источники, алгоритм поиска. Проработка сценариев переговоров, методы моделирования. Какие вопросы правильно задавать, чтобы приблизиться к результату. Инструменты экономического анализа и финансовой аргументации. Приемы и тактики, применяемые Закупщиками в переговорах. Борьба с манипуляциями и давлением в переговорах. Работа с возражениями клиента. Техники и приемы борьбы с возражениями. Возражения по Цене и методы работы с ними. Типовые возражения и как с ними бороться. Книга возражений- готовые ответы на десятки типовых возражений. Отработка аргументации и доводов в переговорах. Критерии выбора поставщика и ассортимента закупщиком и как их использовать. Алгоритм подготовки аргументов для переговоров с разными сетями.
Итоговое тестирование		

По окончании обучения в объеме 72 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 12 000 рублей, НДС не облагается. Участие в одном из модулей по выбору - 10 000 рублей и 7500 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 № 42.21 от 25.12.2020г.

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