



**С А Н К Т - П Е Т Е Р Б У Р Г С К И Й И Н С Т И Т У Т
У П Р А В Л Е Н И Я И П И Щ Е В Ы Х Т Е Х Н О Л О Г И Й**

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:

**«Трансформация рынка в условиях новой потребительской
реальности. Возможности для бизнеса»
с 16 по 17 июня 2022 года**

<i>Дата</i>	<i>Тема</i>
16.06.2022	Новая потребительская реальность: рациональное потребление. Трансформация поведения покупателей, психологический портрет конечного потребителя. СТМ, изменения упаковки и другие тактические решения производителей. Маркетинговые коммуникации в период неопределенности: антикризисная рекламная и SRM стратегия. Оптимизация каналов коммуникаций. Омниканальность. Анализ каналов 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.
17.06.2022	Поставщик и розничная сеть. Работа с ключевыми клиентами. Технология поддержки и удержания. Розничные форматы. Коллаборации вокруг on-line. 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	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