



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:

«Повышение эффективности продаж в хлебопекарной отрасли. Лучшие практики»

17-19 ноября 2026 года

Обучение проводится в дистанционном формате в виде практикума; интерактивные трансляции сопровождаются выполнением практических работ и разбором результатов. Особое внимание в программе уделяется работе с торговыми сетями, развитию категории, управлению ассортиментом и подготовке эффективных предложений для клиентов на основе анализа рынка и потребностей покупателей. Примеры реального увеличения продаж, детальный разбор инструментов до уровня «бери и делай». Каждый участник сможет разработать практическое решение для своей компании.

В программе:

Где и за счёт чего увеличивать продажи

✚ Современный рынок хлеба: новые условия конкуренции

Изменение покупательского поведения, усиление торговых сетей, рост собственных торговых марок, ценовая конкуренция и развитие локальных производителей.

✚ Формула роста продаж хлебопекарного предприятия

Пять источников роста: новые клиенты, развитие действующих клиентов, расширение матрицы, увеличение представленности и повышение оборачиваемости продукции.

✚ Анализ ассортимента и поиск перспективных товарных направлений

Роль SKU в матрице, товары-лидеры и слабые позиции, новинки, локальный ассортимент, специальный и функциональный хлеб. Как определить, какие позиции развивать, а какие пересматривать.

✚ Продажи через разные каналы

Особенности работы с федеральными и региональными сетями, традиционной розницей, фирменными магазинами, маркетплейсами и локальными клиентами. Выбор приоритетных направлений развития.

✚ Управление продажами на полке и развитие категории

Цена, выкладка, количество фейсингов, наличие товара, промоактивность, потери продаж из-за отсутствия продукции и неэффективной представленности.

Как договориться с клиентом и реализовать рост продаж

✚ Развитие продаж у действующих клиентов

Как находить незадействованный потенциал клиента, расширять ассортимент, увеличивать количество торговых точек и формировать предложения на основе цифр.

✚ Подготовка предложения для торговой сети: как показать ценность продукта через задачи категории, оборот и эффективность для клиента



Как перевести характеристики продукции в понятные клиенту выгоды: оборот, доходность категории, оборачиваемость, стабильность поставок и отличие от конкурентов.

✚ Аргументация при расширении ассортимента

Как представить новый SKU, обосновать ввод продукции в матрицу, расширение географии, увеличение количества магазинов и дополнительное место на полке.

✚ Переговоры в условиях жёсткого рынка

Подготовка к переговорам, определение целей и границ уступок. Работа с требованиями по цене, скидкам, промо, отсрочке платежа, бонусам и возвратам.

✚ Работа с возражениями клиентов

«Высокая цена», «нет места на полке», «низкая оборачиваемость», «у нас уже есть поставщик», «сначала дайте скидку». Алгоритм ответа без преждевременных уступок.

✚ Ускорение согласования и подписания договоров

Карта участников принятия решения, выявление причин задержки, фиксация договорённостей и контроль следующих шагов.

✚ Практический план увеличения продаж

Формирование командного плана на 30–60–90 дней: приоритетные клиенты, ассортиментные задачи, переговоры, показатели и ответственные сотрудники.

Умная логистика в хлебном бизнесе

- ✚ Оптимизация логистических процессов в увеличении продаж на хлебопекарном предприятии. Программные решения. Переход на ЭПД. Комплексное управление дистрибуцией.



По окончании обучения слушателям выдается удостоверение о повышении квалификации установленного образца

**Внимание! Режим занятий - с 10:00 до 13:00 часов по московскому времени.
Лекции, практические работы и разбор конкретных ситуаций.
3 дня по 4 а.ч. в день интерактивных трансляций;
3 дня по 4 а.ч. в день самостоятельной работы по представленным материалам**

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

**Стоимость обучения одного слушателя 17 500 руб.
НДС не облагается.**

Информационное письмо № 84.26 от 03.09.2026

Для участия в семинаре необходимо заполнить заявку и направить в Учебный центр: (812) 312-47-44, 312-38-31, тел/факс 312-38-57, (812) 314-18-45, e-mail: info@hlebspb.ru Форма заявки размещена на сайте СПИУПТ: http://hlebspb.ru/forma_zayavki.html. На основании Вашей заявки заключается договор и направляется счет для оплаты. Для регистрации Вам необходимо направить копию платежного поручения и копию диплома о высшем и/или среднем профессиональном образовании (без вложения). После чего Вам поступит письмо со ссылкой на участие в семинаре.

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