



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

Руководителю предприятия

Санкт-Петербургский институт управления и пищевых технологий

(бессрочная лицензия на осуществление образовательной деятельности рег. № 1655 от 11.01.2016г.)

продолжает **цикл стратегических сессий по маркетингу и продажам для руководителей и специалистов коммерческих служб** пищевых предприятий по теме:

«Эффективные инструменты маркетинга в продажах и продвижении.

Какими сейчас должны быть маркетинг и коммуникации?»

17-18 апреля 2025 года

Целевая аудитория: Маркетинг + продажи

Обучение проводится в очном и дистанционном форматах.

Ведущий спикер - Пономарева Елена Васильевна, член Гильдии Маркетологов, генеральный директор консалтинговой компании «Лаборатория трендов», председатель Комитета по маркетингу и стратегическому развитию Ленинградской областной Торгово-промышленной палаты.

В программе семинара стратегические сессии и воркшопы по темам:

Анализ внешней среды: рынок, конкуренты и потребители. Драйверы и ограничители, оказывающие влияние на деятельность предприятий. **Внутренняя маркетинговая и коммерческая аналитика и маркетинговый аудит.** Оценка текущего состояния маркетинговой аналитики и маркетинга в компании (основы для прогнозов и принятия управленческих решений).

Воркшоп: «Оценка влияния внешней среды на предприятия участников стратсессии. Маркетинговый и стратегический аудит предприятий участников на основе чек-листов (чек-листы, используемые при проведении аудитов предприятий пищевой промышленности).

Определение направлений развития и повышения эффективности маркетинга предприятий пищевой промышленности.

Воркшоп: «Выявление ключевых трендов, формирующих возможности и ограничения. Определение возможных направлений развития предприятий. Формирование плана повышения эффективности маркетинга предприятий».

Оптимизация системы сбыта и выход в новые каналы продаж. Поиск разрывов, мешающих росту продаж. Как оценить потенциал развития новых направлений и рынков.

Ответы на вопросы, практические рекомендации, только актуальные инструменты и технологии, работающие в российских реалиях.

По окончании обучения слушателям выдается документ установленного образца.

Стоимость обучения одного слушателя составляет - 15 000 рублей, НДС не облагается, обучение второго и последующих участников с одного предприятия – со скидкой 50%.

Начало занятий в 10:00 по адресу: г. Санкт-Петербург, набережная канала Грибоедова, д.7

Проживание оплачивается отдельно. Заявка на бронирование номеров размещена на сайте www.hlebspb.ru

Основание для оплаты - настоящее письмо № 69.25 от 04.03.2025г.

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 на дистанционный формат необходимо 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 телефону:** ☎ учебный центр: (812) 312-47-44 Черненко Ольга Анатольевна, Подплетенная Ольга Александровна, (812) 570-64-41 Потехина Татьяна Сергеевна.

Ректор

О.И. Пономарева