

16 августа - УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ В РОЗНИЦЕ

ДЛЯ КОГО: Тренинг предназначен в первую очередь для категорийных менеджеров, менеджеров по закупкам и их непосредственных руководителей, руководителей отдела маркетинга, директоров магазинов, руководителей торговых компаний в целом, все тех, кто отвечает за **качественные показатели** (оборот, доход, издержки и т.д.) товарного портфеля компании.

ЗАДАЧИ:

- Сформировать у ответственных сотрудников системное представление о процессе управления категорией;
- Научиться работать с закупками и ассортиментом;
- Научиться понимать логику цифр;
- Научиться обосновывать бюджет на закупки категории;
- Научиться считать результаты управления ассортиментом в категории;
- Научиться анализировать результаты продаж и оценивать эффективность категории;
- Научиться планировать стратегию и тактику категории.

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА:

Внедрение категорийного менеджмента:

1. Подходы к управлению ассортиментом магазина. Цели и задачи;
2. Определение категорийного менеджмента;
3. Профиль сотрудника по управлению брендом (категорией) и его место в организационной структуре. Зона ответственности категорийного менеджера;
4. Внедрение категорийного менеджмента на рознично предприятии.

Работа с ассортиментом:

1. Понятие категории и формирование ее в ассортименте компании;
2. Жизненный цикл бренда и его продуктов;
3. Структура категории;
4. Балансировка ассортимента по ширине и глубине в разрезе существующих и потенциальных клиентов. Анализ конкурентоспособности ассортимента;
5. Корректировка маркетинговых бюджетов в категории;
6. **Математика результатов управления ассортиментом:**
7. **Ценообразование**

Практикум:

Кейс 1 «Ассортимент: Разработка актуальной ассортиментной матрицы на основе доходности продаж и оборачиваемости товаров. Формирование ассортимента»;

Кейс 2 «Закупки: формируем и обосновываем план и бюджет закупок в отдел закупок»;

Кейс 3 «Запасы: анализ товарных запасов. Категорируем товар. Учимся определять нормы целевых запасов. Учимся делать отчеты о затаривании и дефиците товаров. Учимся разрабатывать нормы хранения»;

Кейс 4 «Ценообразование: определение стоп-цены, формируем прайс-листы, разрабатываем систему скидок и льгот для клиентов, минимизация убытков по реализации товаров»;

Кейс 5 «Формируем планы продаж по категориям»;

Кейс 6 «Запуск нового продукта: переговоры с поставщиками, определение условий поставки (валютные поправки, коррекция сезонность, маркетинговые компенсации) и доходность сделки».

Основные вопросы закона торговли:

1. Условия оплаты;
2. Возврат товара;
3. Маркетинговые платежи.

Продолжительность: 10 академических часов (с 10.00 до 18.00)

Автор и ведущая: Анна Заборонок

КОНСУЛЬТАНТЫ ПО РАЗВИТИЮ КОММЕРЧЕСКИХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ В РОЗНИЦЕ



Анна Заборонок. Независимый тренер-консультант, возглавляет розничный проект дискаунтер "На недельку". Проводит консультации по вопросам ассортимента, формирования закупочной политики, подготовки к годовым переговорам, общему менеджменту торговых предприятий и т.д. Автор и участник конференций по тематике розничная торговля, сектор FMCG. Руководитель розничного проекта дискаунтер «На недельку», семейный мебельный магазин «Домашний очаг», независимый тренер - консультант в области маркетинга, розничной торговле товаров FMCG. Реализованные проекты в области оптовых услуг - ТЧУП «Хартия», в розничной торговле - проект «BMW» , Модус- бизнес, проект дискаунтер « На недельку» (запуск и развитие с «нуля»), семейный мебельный магазин «Домашний очаг».

Корпоративные клиенты **PRO RETAIL:**
Корпоративные клиенты **PRO RETAIL:**



И многие другие.



Курс может быть адаптирован под специфику непосредственно Вашего бизнеса и проведен в корпоративном формате.

Стоимость обучения: 5500 000 бел. руб.

В стоимость включены: работа с тренером, раздаточные материалы, которые содержат информацию, полезную для усвоения учебного материала и внедрения полученных знаний в практику, а также кофе-паузы.

Скидка равна количеству лет профессионального опыта в торговле!

АКЦИЯ: 3+1 (3-и сотрудника от компании – 4-ый бесплатно)

АКЦИЯ: При покупке 3 тренингов Вы можете на каждом отправить Вашего профильного специалиста.

Стоимость одного любого тренинга отдельно: 2 200 000 бел. руб.

!По окончании курса участникам выдается Сертификат.

За дополнительной информацией обращайтесь к персональному менеджеру по корпоративному обучению и развитию:

Дмитрий Бутько

Тел.: +375 17 390-00-09

Моб.: + 375 44 751-52-01

E-mail: butko@pro-retail.by

Сайт: www.pro-retail.by



Новости и полезные материалы от "Pro Retail" на Facebook:

<https://www.facebook.com/BYproretail>