

Тренинг: «ПРАКТИКУМ ПОСТАВЩИКА. Развитие стратегического мышления ключевых сотрудников»

Целевая аудитория:

Топ-менеджеры, руководители подразделений и ключевые сотрудники компаний-производителей продуктов питания, отвечающие за продажи.

Основные цели:

- Развитие стратегических и аналитических навыков сотрудников.
- Знакомство и получение навыков использования новых управленческих инструментов, необходимых при принятии управленческих решений и решения задач, требующих стратегического мышления.
- Расширение кругозора и знакомство с современными идеями в области менеджмента и принятия решений.

Основные приобретаемые знания и навыки:

- Навыки финансового анализа ключевой информации.
- Понимание ключевых факторов, влияющих на выбор стратегий, связанных с организацией продаж и увеличением эффективности продаж.
- Знакомство с современными методами и техниками принятия решений.
- Навыки разработки стратегий в области продаж и разработки ключевых документов (планы продаж, бюджет, пр.).

Продолжительность тренинга – 2 дня.

Стоимость открытого тренинга (1 участник) – 10.000 руб.

Стоимость корпоративного тренинга – 100.000 руб.

Контакты: Дмитрий Леонов, тел. +7 (916) 600-17-69, E-mail - dleonov@neocode.pro

ПРОГРАММА

Тренинга: «ПРАКТИКУМ ПОСТАВЩИКА. Развитие стратегического мышления КЛЮЧЕВЫХ СОТРУДНИКОВ»

Блок №1. Работа с розничными сетями.

- Обоснование и расчет необходимых для выполнения планов бюджетов сетей внутри данного компанией бюджета, анализ показателей присутствия компании в сетях с учетом дополнительного оборудования, доли полки, ассортиментной матрицы, стоимости промо и т.д.
- *Тренировка: Решение кейсов.*

Блок 2. Введение новой торговой марки в торговые сети.

- Расчет и защита плана продаж в торговые сети новой торговой марки с учетом канибализации, данных теста продаж новой марки, существующей активной клиентской базы.
- *Тренировка: Решение кейсов.*

Блок №3. Промо-акции в торговой сети.

- Исходя из бюджета и имеющихся данных по эффективности промо-акций, выбор наиболее эффективного типа промо, необходимого и достаточного для выполнения поставленного плана продаж, с учетом специфики каждого из форматов розничной сети.
- *Тренировка: Решение кейсов.*

Блок №4. Задача Мерчендайзеру.

- Исходя из полочного пространства и ассортимента продукции, предложить вариант выкладки (планограмму) товара, максимизирующую объемы продаж, на основе продаж по весовым сегментам, долями продаж ценовых сегментов в сети и соотношения количества фейсингов и товарных наименований.
- *Тренировка: Решение кейсов.*

Блок №5. Работа с дистрибьюторами.

- Расчет годового плана дистрибьютора с учетом добавления новых территорий, прироста магазинов современных торговых форматов, естественного прироста и сезонности по товарным категориям, фактических входящих и целевых исходящих товарных остатков.

- *Тренировка: Решение кейсов.*

Блок №6. Структура полевых сотрудников.

- Обоснование и расчет необходимого количества сотрудников для полноценного покрытия каждого из торговых каналов на основании проведенного сенсуса, фотографии рабочего дня и необходимой частоты посещений.
- *Тренировка: Решение кейсов.*

Блоки №7-8. Практические занятия.

- *Тренировка: Решение кейсов участников Тренинга.*

Регламент

Начало: 09:00, окончание: 18:00.

Перерывы на кофе и обед: 11:00, 13:00, 15:30.