

**ТРЕНИНГ
«3 ТОЧКИ РОСТА ПРЕДПРИЯТИЯ»**

г. Москва

29 мая 2018 г.

Учебный центр ФГБНУ «ФНЦ пищевых систем им. В.М. Горбатова» РАН совместно с отраслевым агентством «ВАТЕЛЪ МАРКЕТИНГ» приглашают на обучение и повышение квалификации руководителей, маркетологов и коммерсантов предприятий мясоперерабатывающей индустрии, планирующих укреплять и продвигать свои рыночные позиции по методам повышения прибыльности ассортимента, методики запуска успешной новинки, инструментам для прокачки системы продаж.

Семинар **«3 точки роста предприятия»** - это детальная остановка на 3-х важнейших сторонах жизни предприятия, на 3-х возможностях роста, на 3-х причинах повышения прибыли:

1. Ассортимент – главная точка роста прибыли предприятия! Многообразие ассортимента не говорит об эффективности! Если прайс-лист перегружен, но реально продается не более 5 позиций, это повод остановиться и задуматься: а зачем вы производите все остальное?

2. Новинки – источник для получения максимальной прибыли! Если вы выпускаете большое количество новинок, но они не продаются – это повод посчитать затраты на выпуск каждой и усомниться в правильности схемы выпуска новых продуктов на вашем предприятии.

3. Продажи – драйвер роста дохода вашего бизнеса! Если идеальный продукт для ваших продаж – это дешевый продукт, если активные продажи таковыми не являются, если система мотивации торговой команды не зависит от фактического результата – пора прокачать продажи вашего предприятия!

В результате вы получите как минимум 5 инструментов, проверенных практикой!

И сможете самостоятельно:

- наладить элементарную маркетинговую аналитику,
- предложить новую систему управления ассортиментом,
- пересмотреть структуру процессов разработки и запуска новинки.

Кроме того, у вас будут новые отличные идеи по усилению торговой команды вашего предприятия!

Программа семинара

Время начала	Наименование доклада
09-00	Регистрация слушателей.
09-30	Открытие программы. Знакомство групп. Вводная часть: <ul style="list-style-type: none"> Проблематика коммерческих процессов предприятий мясоперерабатывающей индустрии РФ.
10-15	Управленческий блок: <ul style="list-style-type: none"> Стратегия развития промышленного пищевого предприятия : формат, предпосылки для формирования. Структура, функционал и ответственность коммерческой службы предприятия для роста продаж и прибыли. Методика оцифровки работы службы продаж и службы маркетинга пищевого предприятия.
11-15	1-ая точка роста – АССОРТИМЕНТ Кейс : как мы упускаем наши возможности. <ul style="list-style-type: none"> Методика управления ассортиментом по матрице ВАТЕЛЬ. Балансировка тоннажа и прибыли предприятия. Последовательность планирования продаж и прибыли. Формирование товарных ассортиментных матриц для торговли.
12-00	Кофе-пауза
12-10	Практикум. Формирование плана развития ассортимента.
12-50	2-ая точка роста – НОВИНКА <ul style="list-style-type: none"> План новинок – когда он нужен, а когда он вредит предприятию. Конкурентный анализ полочного пространства: методика, показатели, формат. Точки сопряжения анализа и задач предприятия в области новых продуктов. Этапы вывода новинки на рынок. Практикум-интерактив: правила позиционирования и 5 слагаемых «продающей упаковки».
13-45	Обед
14-45	3-я точка роста – ПРОДАЖИ <ul style="list-style-type: none"> Зачем и кому мы продаем? Анализ АКБ целевого региона и предприятия: инструментарий. Анализ потенциала торговых точек. Методика настройки плана продаж на прибыль.
15-30	Методология организации продаж на предприятии : канал «сети», канал «традиционная розница».
16-15	Практикум-интерактив. Формирование KPI. Карта мотивации персонала отдела маркетинга и отдела продаж.
16-45	Итоги. Вручение Удостоверений.

В программе возможны незначительные изменения!

Спикеры и тренеры семинара:

Станислав Горбатов

Заместитель директора по
экономическим связям и маркетингу
ФГБНУ «ФНЦ пищевых систем им.
В.М. Горбатова» РАН



Роман Калинин

Генеральный директор Отраслевого
агентства «ВАТЕЛЬ МАРКЕТИНГ»



Анна Малявина

Руководитель проектов отраслевого
агентства «ВАТЕЛЬ МАРКЕТИНГ»



Александра Сурова

Арт директор Отраслевого агентства
«ВАТЕЛЬ МАРКЕТИНГ»



Мы работаем на основании лицензии на образовательную деятельность №2685 от 08 декабря 2017 года.

Проводимый семинар – важное мероприятие, позволяющее получить новую информацию, встретиться с ведущими специалистами отрасли, обменяться мнениями и обсудить множество вопросов, значимых для Вашего предприятия и отрасли в целом.

Наш партнер отраслевое агентство «ВАТЕЛЬ МАРКЕТИНГ» - эксперт-практик пищевой индустрии. Каждый специалист «ВАТЕЛЬ МАРКЕТИНГ» имеет многолетний успешный опыт управления маркетингом на пищевых предприятиях, благодаря чему разговор с клиентом идет на одном языке. Основная услуга агентства – управленческий



консалтинг и наладка работы маркетинга и продаж на пищевых предприятиях РФ. Основная цель агентства – рост прибыли за счет управления ассортиментом и продажами.

По окончании семинара выдается Удостоверение установленного образца.

Стоимость обучения одного специалиста

15000 □+ НДС

В стоимость семинара входят кофе-паузы. Комплексные обеды не входят в стоимость семинара. Для записи в группу обучения просим сообщать по телефону и/или электронной почте фамилии специалистов от предприятия.

По прибытии на обучение необходимо иметь при себе копию платежного поручения.

Учебный центр обеспечивает бронирование мест в гостинице.

Наш адрес: 109316, г. Москва, ул. Талалихина, 26.

Проезд: метро до станции «Волгоградский проспект», выход к улице Талалихина.

Телефон для записи: (495) 676-63-51

E-mail: a.puskin@fncps.ru, d.bogdanov@fncps.ru

Предварительная запись обязательна!

Вр.и.о. директора,
д.т.н..

Кузнецова О.А.

