***Тренинг "Директор магазина: как повысить***

***эффективность розницы"***

***Вы управляете магазином. Управляете по-настоящему хорошо. Но иногда хочется… больше, вовремя, с полуслова…
 Хочется, чтобы поток покупателей увеличился, и расторопности сотрудников хватило, и учёт товара не подвёл… Гордиться хочется и коллективом, и магазином, и оборотом… а потом — отдых!***

####  *Тренинг Ирины — в помощь Вам, опытным и не очень директорам и  управляющим непродовольственной розницы.*

|  |
| --- |
| **D:\User1\Desktop\БРЭНД-БУК\Бейджик\-5m1Gw091io.jpgВедёт мероприятие:****Борисова Ирина Владимировна** - специалист по вопросам управления ассортиментом, профессиональный закупщик и бизнес-тренер из г.Пермь. Опытный практик на рынке оптовой и розничной торговли с многолетним опытом управления крупными региональными сетями, и организатор аудита по системе «Mystery Shopping». |

**Цели тренинга**

* Передать директору магазина практические инструменты повышения продаж в магазине.
* Проанализировать "точки риска" — точки возможной неэффективности своего магазина в области работы с персоналом и маркетингом.
* Разработать идеи мероприятий в области маркетинга для повышения эффективности магазина.

 ***Рекомендуем участие, если:***

* Вы являетесь руководителем магазина и не все бизнес-процессы в вашем магазине уже отлажены и описаны.
* В Вашем сегменте розницы конкуренция высока, предложений много и покупатель выбирает — где потратить свои деньги. Значит, становится более требовательным к магазину
* У Вас сеть магазинов одной концепции. Следовательно, необходимо чтобы все магазины работали одинаково хорошо.
* Вы — молодой директор, и вам необходимо получить комплекс знаний и технологий для управления розничным магазином.
* У вас плохая проходимость магазина и надо что-то делать!
* У вас хорошая проходимость, но недостаточно высокие продажи! И Вы хотите понять причины и определить способы повышения вала продаж.

**День 1  Концепция магазина. Основы управления магазином**

***1)Выбор концепции бизнеса***

* Бизнес-модель
* Определение размера бизнеса
* Форматы розничного бизнеса

***2) Целевые клиентские группы***

* Принципы подбора клиентской группы
* Портрет целевого клиента
* «Путь клиента»

***3) Как найти идеальное место для торговой точки***

* Методика принятия решения местоположения
* Анализ окружения торговой точки

***4) Инструменты формирования клиентского потока***

* Внешнее оформление
* Успешная вывеска
* Витрина «говорящая» с покупателем

**Упражнение в группе: «Концепция торговой точки»**

****

**День 2  «Товарный ассортимент магазина и эффективное продвижение »**

***1) Законы выкладки товара***

* Способы усиления эффективности выкладки
* Индивидуальная особенность отраслевых магазинов

***2) Ассортимент торговой точки***

* Инструменты формирования торгового портфеля
* Анализ продаж по ассортименту

***3) Основы маркетинга розничной точки***

* Каналы и инструменты продвижения
* Как работать с маркетинговым планом магазина
* Как посчитать эффективность Вашего маркетингового бюджета

***4)Организация и проведение маркетинговых акций***

* Разработка сценария
* Календарь маркетинговых акций

***Участникам выдаются рабочие тетради и дополнительные рабочие методики, оперативного управления магазином.***

**"Фишки" тренинга:**

* ***Программа составлена из конкретных инструментов, апробированных розничными компаниями.***
* ***Тренер максимально ориентирован на специфику розницы, так как работает в данном направлении более 12 лет; имеет опыт работы внутреннего тренера в рознице, опыт управленческого консультирования, опыт работы в маркетинговой службе.***
* ***Основная цель — поделиться опытом, поэтому тренинг практичен и ориентирован на обсуждение методик, а не на описание теории*.**

**Стоимость участия- до 25 августа - 98 300 тенге,**

**после 25 августа – 122 875 тенге,**

в стоимость входит раздаточный материал, кофе-брейк, обед, сертификат.

**Зарегистрироваться можно, заполнив бланк заявки и позвонив по телефонам:**

8 (7212) 50-40-45, 41-86-48

**E-mail:** 504045@hr-profi.kz

 profi06@inbox.ru

**Сайт:** [www.hr-profi.kz](http://www.hr-profi.kz)