



БИЗНЕС-ШКОЛА
XXI ВЕК-КОНСАЛТ



EFMD



SEEMAN

Online и Offline

ШКОЛА СУПЕРВАЙЗЕРОВ

19 апреля 2021 года

Пройти программу можно как **OFFLINE** (в аудиториях нашей бизнес-школы), так и **ONLINE** (в виртуальной аудитории) без потери качества и вовлеченности участников в образовательный процесс.

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ: 32 учебных часа.

АУДИТОРИЯ ПРОГРАММЫ

- Супервайзеры – руководители торговых территорий или выделенных прайс-листов
- Руководители отделов продаж
- Коммерческие директора

СТРУКТУРА ПРОГРАММЫ

МОДУЛЬ I (19 – 20 апреля 2021)

УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ. УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНЫМ ЗАПАСОМ

- Фокус внимания на ассортимент: ABC–анализ ассортимента, поставляемого компанией в розничную сеть по параметрам выручка и валовая прибыль. XYZ–анализ.
- Управление MML. Как работать с «дополнительным» ассортиментом и что делать с «неликвидами»?
- Схемодиаграмма выкладки, планодиаграмма выкладки – как увеличить продажи.
- Оборачиваемость вашего ассортимента: период оборачиваемости в днях, коэффициент оборачиваемости. Расчет оборачиваемости. Как управлять оборачиваемостью.
- Виды товарных запасов: текущий, страховой, товарный запас на покрытие витрин, товарный запас на период исполнения заказа. Варианты пополнения товарного запаса: по периодам, по «точке заказа». Страховой запас.
- Автозаказ. Возможности и ограничения автозаказа.
- Out-of-stock (отсутствие товара в продаже) по вине поставщика и OOS по вине розницы.

Практикум

Решаем кейс «Управление дополнительным ассортиментом»

Мозговой штурм: «Как улучшить оборачиваемость»

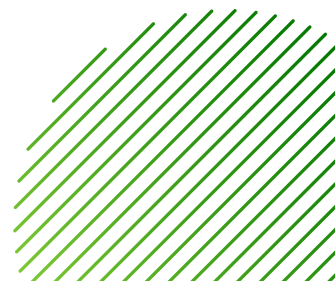
УПРАВЛЕНИЕ СБЫТОВОЙ ТЕРРИТОРИЕЙ

- Дистрибуция. Виды дистрибуции.
- Карта сбытовой территории. Доска дистрибуции.
- Экстенсивный путь увеличения продаж на территории – расширение клиентской базы.
- Расчет планов по покрытию. Оценка потенциала продаж у новых клиентов.
- Интенсивный путь увеличения продаж на территории – рост объемов продаж за счет представленности ассортимента. Прогнозирование объемов продаж.
- Что такое результативный маршрут? Подходы к планированию маршрутов. Инструменты планирования маршрутов. Как определить оптимальное количество маршрутов?

Практикум

Составляем дорожную карту: «Что мы планируем сделать для роста продаж в сети?»

Решаем кейс «Результативный маршрут»



УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЫМИ КАНАЛАМИ

- Затраты на работу с торговым каналом.
- Как сократить затраты на работу с торговым каналом?
- Результативность работы с торговым каналом.
- Затраты на маршрут.

Практикум

Считаем затраты на работу с торговым каналом

Считаем затраты на маршрут

ПЛАНИРОВАНИЕ И КОНТРОЛЬ В РАБОТЕ СУПЕРВАЙЗЕРА

- Цели и ключевые показатели эффективности продаж сбытовой территории.
- Разработка плана по достижению целей и показателей.
- Контроль продаж: создание системы мониторинга и оценки продаж на конкретной сбытовой территории.

Практикум

Составляем «Недельный план SV»

Разрабатываем бланки Store check и Аудита.

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ

- Стандарт работы торгового представителя.
- Расчет количества торговых представителей для конкретной сбытовой территории.
- Распределение нагрузки (торговых участков) между торговыми представителями.

Практикум

Рисуем схему визита в торговую точку, разрабатываем «Стандарт работы торгового представителя на маршруте»

Считаем необходимое количество мерчендайзеров и SV

МОДУЛЬ II (03 – 04 мая 2021)

ЭФФЕКТИВНАЯ ПОСТАНОВКА ЗАДАЧ

- Почему персонал не всегда выполняет поставленные задачи? Основные ошибки супервайзера при постановке задач подчиненным.
- Как правильно поставить подчинённому задачи на день / маршрут / работу в торговой точке? Разбираем практические примеры постановки конкретных задач на день.

Деловая игра

Ставим задачу на маршрут

КАКОЙ СТИЛЬ РУКОВОДСТВА ВЫБРАТЬ?

- Основные стили руководства и как их использовать.
- Директивный стиль руководства, или Лидерство путем приказа.
- Наставнический стиль руководства, или Обучаем и вдохновляем.
- Поддерживающий стиль руководства, или Мотивируем немотивированных.
- Делегирующий стиль руководства, или Лидерство через передачу инициативы подчиненному.
- Стремление к успеху своих подчиненных, поощрение самостоятельности и инициативности, позитивная оценка потенциала каждого члена сбытовой команды, вера в их способности и другие формы нематериальной мотивации подчиненных к достижению высоких сбытовых результатов.
- Обратная связь – завтрак для чемпионов

Практикум

Определяем, что мотивирует подчиненного к эффективной работе и применяем различные приемы мотивации

Учимся проводить обратную связь по итогам работы на маршруте

РАБОТА С ТОРГОВЫМ ПРЕДСТАВИТЕЛЕМ НА МАРШРУТЕ

- Совместные визиты – зачем они нужны? Что такое результативный совместный визит?
- Как работать супервайзеру с торговым представителем на маршруте.
- Место «полевого» обучения в системе обучения сбытового персонала. Шесть шагов «полевого» тренинга: До визита в торговую точку / Во время визита в торговую точку / После визита в торговую точку. Контроль «полевого» обучения.

Практикум

На основе бланка Store check планируем визиты на неделю

Проводим полевое обучение

ПОДБОР СБЫТОВОЙ КОМАНДЫ

- Составление объявления о вакансии: правила, типичные ошибки при составлении текста объявления о вакансии.
- Анализ резюме кандидатов.
- Подготовка и проведение собеседования: как оценить профессиональные компетенции кандидата, способности и потенциал кандидата, его мотивацию и заинтересованность в предлагаемой работе, управляемость.

Практикум

Составляем объявление о вакансии

Проводим собеседование

ПРЕПОДАВАТЕЛИ



СЕРГЕЙ СОБАЛЕВСКИЙ – Преподаватель школы продаж БИЗНЕС-ШКОЛЫ XXI ВЕК-КОНСАЛТ.

Успешный опыт управления продажами в сегменте FMCG. Опыт продаж и управления продажами – территориальный менеджер по развитию бизнеса в Республике Беларусь АО «Чумак», ИП «Кока-Кола Бевриджиз Белоруссия», ОАО «Туровский молочный комбинат», «Аидиес Боржоми Бел» ИООО. Образование: Минский институт управления, экономический

факультет. Прошел полный курс сертифицированного корпоративного обучения в иностранных компаниях

Фанат полевого обучения сбытовых команд.

Специализируется в направлениях:

Активные продажи: создание системы продаж, организация отделов продаж, реорганизация существующих отделов продаж.

Дилерские сети: создание, развитие, реинжиниринг.

Подбор, адаптация и обучение сбытового персонала (торговых представителей, КАМ, супервайзеров).

Уверен в том, что для сбытовиков не существует нереализуемых целей и KPI, сколь бы амбициозными они не были.



ИРИНА ТОЛКАЧ – Академический директор и преподаватель программ школы продаж и клиентских отношений БИЗНЕС-ШКОЛЫ XXI ВЕК-КОНСАЛТ, член AMS ASSOCIATION. Участник лидерских программ по методике BARRON ADVENTURES. Судья международной программы номинации в индустрии контакт-центров «Хрустальная гарнитура». Специализируется на преподавании и исследованиях в области лидерства, управленческой коммуникации и клиентских отношений.

Области научных интересов и консультационных проектов: «Лидерство в управленческой деятельности», «Оценка управленческого потенциала», «Организационная и экономическая психология», «Взаимоотношения работника и организации», «Корпоративная культура».



ТАТЬЯНА ЧЕРДЫНЦЕВА – Первый заместитель директора БИЗНЕС-ШКОЛЫ XXI ВЕК-КОНСАЛТ, академический директор программы MBA General, бизнес-консультант, преподаватель программ по бизнес-стратегии, процессному управлению, HR-менеджменту. Управление консультационными проектами белорусских и зарубежных компаний: по разработке и реализации стратегии бизнеса; по описанию и оптимизации бизнес-процессов; по реорганизации оргструктуры предприятия; по проектированию и внедрению системной оценки, развития и обучения персонала, построению ассесмент-центра; по оптимизации систем стимулирования (рейтингование, внедрение оплаты труда по KPI). Член рабочей группы по реализации «Концепции формирования и развития системы бизнес-образования в Республике Беларусь» при Министерстве экономики. Член жюри конкурса женских стартапов Lady Awards в рамках фестиваля Lady Fest.

ПО ПРОГРАММЕ «ШКОЛА СУПЕРВАЙЗЕРОВ» ПРОХОДИЛИ ОБУЧЕНИЕ SV КОМПАНИЙ ЗАО «ТБК», ООО «Лайф-Групп», «SC Johnson» Представительство в РБ, ОАО «Лидское пиво», ОАО «Оливария», ООО «Белсоюзопт», УП «Сtima», ООО «Добрада», МКС ОАО «Памакс», ООО «Тибетрэй», ООО «Веста» ПКФ, ООО «Сэльвин», ОДО «Арлон», ООО «ВитаПродСервис», ОДО «Мостра-Групп», ООО «РПМ-Сервис», ОДО «Коллант», MED-INTERPLAST ООО Представительство в Беларуси, ОДО «НП-Сервис», ОДО «Петрокар», ООО «Эксмонтбел», «Остап» ТД, ООО «Ривер Групп», СЗАО «Лебортово», ПТЧУП «Джорджия», ООО «Фрутреал», ООО «Владпродимпорт», ООО «Тусон-плюс», ООО «Энергия», ТЧУП «Пивной дом», ООО «Детави», ИП ООО «Инкофуд», СП ОАО «Спартак», «Pharmacare PLC», СП ООО «КАМАКО ПЛЮС», ИП ООО «МОРОЗПРОДУКТ», ООО «ОДКрегион», СООО «Конте Спа», ОАО «Криница», ОАО «Брестский мясокомбинат», ЗАО «Минский завод безалкогольных напитков» и многие другие.

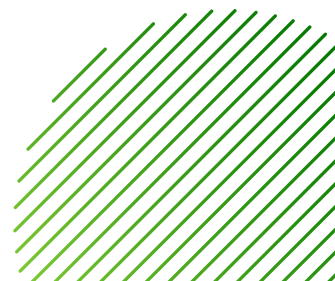
РАСПИСАНИЕ ОБУЧЕНИЯ

10.00 – 17.00	●	МОДУЛЬ I 19 – 20 апреля 2021
10.00 – 17.00	●	МОДУЛЬ II 03 – 04 мая 2021

Стоимость обучения для одного участника
1150 BYN + 20% НДС.

ДОКУМЕНТ ОБ ОБРАЗОВАНИИ

Сертификат БИЗНЕС-ШКОЛЫ XXI ВЕК-КОНСАЛТ
и Справка об обучении государственного образца



ЗАРЕГИСТРИРУЙТЕСЬ НА ОБУЧЕНИЕ У МЕНЕДЖЕРА ПРОГРАММЫ



ВЛАДИСЛАВА КУЛИКА

v.kulik@21vk.biz

+375 (29) 397 67 79

+375 (29) 700 67 79

+375 (17) 388 14 08

г. Минск, пр. Независимости, 169, Бизнес-центр
«XXI ВЕК» северное здание, 8 этаж

