

Управление розничным бизнесом: стратегия в ритейле, управленческие инструменты

Бизнес-стратегия, учитывающая тренды на рынках, является залогом успеха в ритейле. Руководитель розничной компании должен уметь проводить маркетинговые исследования, анализировать и понимать особенности поведения посетителя торгового зала. Вся информация, полученная в результате исследования трендов становится базой для формирования или коррекции системы управления розничным бизнесом.

Внимание! Вы можете посетить полный курс «Директор розничной сети (Retail Director)».

Расписание

Город: Москва

Дата:

- 9 сентября `19
- 9 декабря `19
- 16 марта `20
- 15 июня `20

В результате обучения вы:

- проведете экспресс-анализ конкурентоспособности своей компании
 - познакомитесь с актуальными тенденциями на потребительских рынках
 - актуализируете действующую систему управления
 - сформируете план необходимых организационных изменений
-

Программа семинара

Тренды на потребительских рынках и стратегия развития магазина (сети магазинов)

- Для чего магазину нужна стратегия, и как ее разработать? Виды стратегий для розничного бизнеса на примере успешных компаний

- Ключевые факторы успеха в ритейле
- Ошибки управляющих в ритейле
- Тренды на потребительских рынках, перспективные направления для развития
- Целевая клиентская аудитория (сегмент): как выделить, как работать с ним
- Особенности поведения потребителей при принятии решения о покупке, психотипирование

Система управления розничным бизнесом

- Отличия системы управления одним магазином от системы управления розничной сетью
- Виды оргструктур, правила выбора вида оргструктуры, связь стратегии компании и системы управления
- Виды управления (через проекты, через бизнес-процессы, через управление персоналом)
- Управленческие инструменты руководителя в ритейле: регламенты, бизнес-показатели (финансовая стратегия), IT-система
- Управление бизнес-процессами в ритейле: что такое бизнес-процесс, подходы к описанию и оптимизации бизнес-процессов, регламентирование работы магазина и / или сети магазинов, ошибки в процессном подходе
- Проектное управление на примере открытия нового магазина: ключевые точки контроля, источники ошибок и потерь
- Основные группы показателей для оценки эффективности работы розничного магазина, система управленческой отчетности на примере одного бизнес-процесса
- Информационные системы для управления розничными процессами
- Безопасность в ритейле: источники потерь, предупреждающие действия руководителя

Практикумы:

- Чек-лист готовности компании к сетевому управлению
- Обсуждение организационных структур компаний-участников
- Создание системы показателей для оценки эффективности работы магазина
- Схема разработки регламента бизнес-процесса

Стоимость участия

Стоимость участия в семинаре составляет **13400 руб.** с учетом всех налогов.

В стоимость обучения входит:

- Комплект авторских материалов
- Кофе-паузы
- [Сертификат Moscow Business School](#)
- [Удостоверение о повышении квалификации*](#)
- [Диплом о профессиональной переподготовке**](#)

Преподаватели семинара

- **Бочарова Анна Александровна**

Практик в области организации продаж и развития бизнеса компаний. Эксперт по диверсификации бизнеса

- **Кречетова Ирина Борисовна**

МВА, эксперт-практик в области комплексного развития бизнеса, увеличения продаж и прибыли. Бизнес-тренер, консультант