

Розничная торговля: бизнес-процессы, персонал, ассортимент

Программа представляет собой системное видение бизнес-процессов в ритейле, изучив которые, вы сможете провести анализ эффективности принятых ранее решений и сформировать план обеспечения конкурентоспособности своей компании в ближайшей перспективе.

В течение всего курса вас ожидает интенсивная работа, обсуждение лучших практик в розничном бизнесе России и других стран, а также дискуссии, выполнение разнообразных заданий и разбор ситуаций из практики.

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

Расписание

Город: Москва

Дата:

- 9 – 11 декабря `19
- 16 – 18 марта `20
- 15 – 17 июня `20

В результате обучения вы:

- познакомитесь с актуальными тенденциями на потребительских рынках
- сформируете план необходимых организационных изменений
- проанализируете EVR своей компании
- освоите навык разработки стимулирующих и мотивационных программ
- увидите зависимость между компетенциями сотрудника и результатом его работы на определенной должности
- оптимизируете ассортиментную матрицу и улучшите результат работы с ограниченным торговым и полочным пространством магазинов
- скорректируете политику отношений с поставщиками

Следующие темы возможно изучить отдельно:

[Управление розничным бизнесом: стратегия в ритейле, управленческие инструменты](#)

Программа семинара

День 1

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

День 2

Управление персоналом в рознице

- Актуальное состояние рынка труда в ритейле, как снизить зависимость от торгового и административного персонала
- 28 основных показателей эффективности системы управления торговым персоналом
- Цикл управления персоналом, планирование затрат / бюджетирование по основным бизнес-процессам (наем, адаптация, обучение и контроль, ротация, оплата труда и мотивация, документирование трудовых отношений)
- Управление HR-брендом: как стать привлекательным работодателем, как работать с репутационными рисками
- Материальное стимулирование сотрудников: системы и формы оплаты труда, премирование. Почему метод KPI неэффективен в ритейле, как эффективнее управлять исполнительностью и результатом продаж
- Приемы нематериального стимулирования персонала (мотивационное воздействие)

Практикумы:

- Разработка карты компетенций (для 2 должностей)
- Проведение собеседования с соискателем
- Формирование системы оплаты труда и премирования (на примере рядовой и управленческой должности)
- Обсуждение сложных ситуаций из практики участников

День 3

Управление эффективностью ассортимента

- Что такое категорийный менеджмент, его возможности для обеспечения конкурентоспособности магазина
- Мировой стандарт по управлению категориями
- Формирование ассортимента: как выделить категории, как построить ассортиментную и ценовую матрицы
- Показатели для оценки эффективности работы с ассортиментом (финансовые и управленческие)
- Анализ эффективности ассортимента: совмещенный ABC/XYZ, логистический цикл, скорость товарооборота, кросска테고ориальный анализ, LFL-анализ и др.
- Планограмма торгового пространства: как управлять полочным пространством с учетом стратегии в управлении ассортиментом
- Управление поставщиками и запасами, закупочная политика розничной компании

Практикумы:

- Составление ассортиментной матрицы
- Анализ ассортимента по итогам продаж

- Чек-лист для проведения переговоров с поставщиком
-

Стоимость участия

Стоимость участия в семинаре составляет **34400 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

- **Письменская Елена Борисовна**

Кандидат физико-математических наук, МВА, эксперт в создании новых и развитии существующих брендов детской одежды