

СЕМИНАРЫ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

Программа	Время проведения	Краткое содержание	На кого рассчитана программа			
			Управляющие розничными сетями	Директора магазинов	Менеджеры магазинов	Функциональные менеджеры и специалисты
МЕНЕДЖМЕНТ МАГАЗИНА	2 дня 10:00–18:30	Комплекс инструментов управления сотрудниками и процессами магазина на основе стандартов и регулярного менеджмента; позволяет руководителю повысить уровень сервиса и продаж за счет четкой и системной организации работы в магазине	+	+	+	✓
МАРКЕТИНГ МАГАЗИНА	2 дня 10:00–18:30	Основные практические технологии и методы маркетинговой работы с Покупателями на уровне отдельных магазинов: от определения целевых сегментов до методов разработки локальных маркетинговых акций и проведения опросов директорами и менеджерами магазинов	+	+	✓	Менеджеры и специалисты отделов маркетинга розничных сетей
ТОВАРНЫЙ ПОРТФЕЛЬ	2 дня 10:00–18:00	Система категорийного менеджмента для создания эффективного ассортимента розничной сети: разработка товарного портфеля, наполнение товарных матриц и управление ими, анализ эффективности ассортимента и другие методы повышения прибыли магазинов	✓	✓	–	Коммерческие директора, категорийные менеджеры, товароведы розничных сетей
УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ	2 дня 10:00–18:00	Программа о том, как построить систему закупок в соответствии с принципами категорийного менеджмента, эффективно управляя товарным запасом и выстраивая экономически выгодные отношения с поставщиками	✓	+	✓	Руководители служб закупок, категорийные менеджеры, товароведы

СЕМИНАРЫ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

Семинар-практикум	Время проведения	Краткое содержание	На кого рассчитана программа			
			Управляющие розничными сетями	Директора магазинов	Менеджеры магазинов	Функциональные руководители и специалисты
КАК ВОРУЮТ Продавцы и Покупатели	2 дня 10:00–18:00	Семинар подробно разбирает вопросы пресечения, предотвращения и профилактики воровства в магазине – от формирования комплексной системы безопасности магазина до анализа практических методов борьбы с хищениями	✓	+	✓	Руководители и менеджеры Служб безопасности розничных компаний
Визуальный Мерчендайзинг	2 дня 10:00–18:00	Мерчендайзинг для магазинов одежды: правила зонирования магазинов, размещения коллекций и отдельных позиций, работа с разными типами оборудования, оформление манекенов и витрин, механизмы работы во время распродаж	✓	+	+	Мерчендайзеры и категорийные менеджеры компаний fashion retail
КАК ЗАЖЕЧЬ Персонал	2 дня 10:00–18:30	Комплекс практических инструментов нематериальной мотивации сотрудников в рознице и других сегментах B2C, позволяющих повысить лояльность и вовлеченность сотрудников	+	+	✓	Руководители и специалисты HR-служб розничных и ресторанных компаний
Школа Розничной Торговли	9 дней 10:00–18:00	Комплексная программа обучения розничных руководителей, досконально разбирающая ключевые вопросы управления персоналом, взаимодействия с Покупателями, работы с товаром и организации процессов в розничной компании	✓	+	+	✓

СЕМИНАРЫ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

Семинар-практикум	Время проведения	Краткое содержание	На кого рассчитана программа			
			Управляющие розничными сетями	Директора магазинов	Менеджеры магазинов	Функциональные менеджеры и специалисты
ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЕЙ	1 день 10:00–18:30	Основные правила и способы организации локальных мероприятий по привлечению новых клиентов в магазин: от сбора информации до анализа эффективности акций	✓	+	✓	Менеджеры и специалисты отделов маркетинга
ТЕХНОЛОГИИ РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ	1 день 10:00–18:30	Подробный анализ ключевых вопросов розничной продажи, помогающий руководителю магазина разработать и внедрить в практику результативную технологию (стандарт) ведения продаж и обслуживания	✓	+	+	HR-руководители и внутренние тренеры
СТАНДАРТЫ РОЗНИЧНОГО МАГАЗИНА	1 день 10:00–18:30	Программа о том, как в розничной компании разработать и внедрить систему стандартов – четких, понятных, выполнимых и эффективных, позволяющих повысить привлекательность магазинов сети и добиться высокой лояльности Покупателей	+	✓	✓	Руководители HR-служб, менеджеры по качеству
ПОДБОР СОТРУДНИКОВ В МАГАЗИН	1 день 10:00–18:30	Методы и инструменты подбора сотрудников в рознице, позволяющие находить, отбирать и удерживать лучших кандидатов, а также вовлечь руководителей магазинов в конкурентную борьбу за персонал	-	+	+	Руководители и специалисты HR-служб

▶ Семинары для руководителей и менеджеров проводятся в открытом и в корпоративном форматах

▶ Размер учебной группы – от 6 до 20 человек

+ – **целевая** аудитория программы

✓ – программа может быть полезной

подробнее на www.business-prior.ru

ТРЕНИНГИ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

Тренинг	Время проведения	Содержание программы	Целевая аудитория тренинга			
			Управляющие розничными сетями	Директора магазинов	Менеджеры магазинов	Другие руководители и менеджеры сети
РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ НАВЫКОВ	2 дня 10:00–18:00	Приемы и навыки решения основных управленческих задач розничного руководителя – постановка задач, управление временем, контроль и коррекция работы подчиненных, наставничество и развитие – отрабатываются в ходе серии практических заданий, кейсов и упражнений	✓	+	+	Руководители и менеджеры функциональных служб и отделов розничной компании
ОСНОВЫ НАСТАВНИЧЕСТВА	2 дня 10:00–18:00	Технологии и навыки проведения обучения в формате «один на один», позволяющие директору, менеджерам магазина и сотрудникам-наставникам в разумные сроки обеспечить качественную подготовку новичков и развитие для более опытных сотрудников	✓	+	+	Внутренние тренеры и наставники, менеджеры функциональных служб и отделов
Ключи к Руководству Сотрудниками	1 день 10:00–18:30	Эффективный метод управления людьми, основанный на применении индивидуального подхода к сотрудникам с различным уровнем профессиональной квалификации и разным отношением к выполняемой работе	+	+	✓	Руководители и менеджеры функциональных служб и отделов

- ▶ Тренинговые программы для руководителей и менеджеров проводятся в открытом и в корпоративном форматах
- ▶ Размер учебной группы – от 8 до 16 человек

ТРЕНИНГИ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ

Тренинг	Время проведения	Содержание программы	Целевая аудитория тренинга			
			Директора и менеджеры магазинов	Продавцы и консультанты	Кассиры и сотрудники служб сервиса	Другие сотрудники
Активные Продажи в Торговом Зале	2 дня 10:00–18:00	Проработка ключевых приемов эффективной продажи товаров в торговом зале магазина – от техник установления контакта до методов стимулирования принятия решения о покупке – на примерах участников тренинга и с учетом специфики формата сети	✓	+	-	Специалисты HR-служб и тренинг-центров розничных компаний
Обслуживание Экстра-Класса	2 дня 10:00–18:00	Анализ составляющих действительно впечатляющего сервиса, «примеряемого» участниками на свою практику; включает методы консультирования и оказания влияния на Покупателей, отрабатываемые на примерах типичных рабочих ситуаций	✓	✓	+	Все сотрудники, участвующие в обслуживании Покупателей
Команда Первой Линии	1 день 10:00–18:30	Серия упражнений и командных задач для выработки у группы линейных сотрудников разных должностей навыков совместной командной работы, включая освоение ряда техник эффективной коммуникации с коллегами и Покупателями	✓	+	+	Все сотрудники, участвующие в обслуживании Покупателей

- ▶ Все тренинговые программы для линейных сотрудников проводятся только в корпоративном формате
- ▶ Размер учебной группы – от 8 до 16 человек