

СЕМИНАР-ПРАКТИКУМ ► ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТОМ

Учебная программа «**Основы Управления Ассортиментом**» подготовлена на основе учебного курса «Управление Ассортиментом в Рознице». Обучение проводит автор курса, авторитетный российский бизнес-тренер по розничным технологиям **Екатерина Казаринова** – специально по запросу компании «БУМАГА – С», г. Ставрополь.

Насыщенный практическими заданиями семинар посвящён ключевым вопросам категорийного менеджмента и помогает понять, как создать и поддерживать эффективную систему управления ассортиментом, опирающуюся на основные потребности покупателей.



Содержание программы:

► КАТЕГОРИЯ КАК ЕДИНИЦА УПРАВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТОМ

- Принципы выделения категории
- Специфика выделения категорий в оптовых и розничных компаниях
- Что входит в понятие «единица управления»

► РАБОТА ПО НАПОЛНЕНИЮ КАТЕГОРИИ

- Дерево покупательских решений
- Жесткие и мягкие категории
- Обоснованность выделения бренда в категорию
- Обоснованность глубины категории: сколько SKU достаточно
- Обновляемость ассортимента в категории, учет жизненного цикла товара

► КОНТРОЛЬ И АНАЛИЗ КАТЕГОРИЙ

- Кросс-категориальный анализ
- Понятие роли категории
- Частые ошибки, встречающиеся при форматировании категорий

Практикум: проведение кросс-категориального анализа по товарному классификатору компании со статистикой продаж

► АВС И XYZ АНАЛИЗ

- Суть и механизмы каждого из инструментов анализа
- Совмещенные анализы и особенности их применения в разных товарных спецификах

Практикум: кейс по группе товаров – выделение АВС и XYZ товаров, выводы по закупкам

► ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ – КЛЮЧЕВОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАКУПОК

- Варианты расчета оборачиваемости товарных запасов
- Норма оборачиваемости в разных товарных спецификах
- Соотношение оборачиваемости к дням отсрочки при работе на договоре комиссии
- Оценка эффективности ассортимента по маргинальному доходу с учётом показателей оборачиваемости

Практикум: расчет оборачиваемости по группе товаров и по поставщикам, выводы

СЕМИНАР-ПРАКТИКУМ ► ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТОМ

- ▶ **ОТЧЕТНОСТЬ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО РУКОВОДИТЕЛЯ**
 - Выбор периодичности, глубины и структуры информации
 - Примеры отчетов
- ▶ **ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ЦИКЛ ТОВАРА**
 - Логистическая «пила» - график динамики товарного запаса
 - Скорость продаж, точка заказа, минимальный и максимальный уровень запасов, частота поставок, объем поставок – откуда берутся показатели и как рассчитать объем конкретной поставки

Практикум: расчет страхового запаса и точки перезаказа
- ▶ **ПОДГОТОВКА К ЗАКУПОЧНОЙ КОМПАНИИ**
 - Оценка эффективности работы с поставщиком
 - Создание рейтинга поставщиков по ключевым критериям
- ▶ **ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ (ПРОВЕРКА ЗНАНИЙ УЧАСТНИКОВ)**
- ▶ **ПРОФЕССИЯ: КАТЕГОРИЙНЫЙ МЕНЕДЖЕР**
 - Ключевые отличия от менеджера закупок
 - Зоны ответственности категорийного менеджера
 - Категорийный менеджер как коммерсант: требования к компетенциям должности

Продолжительность программы – 1 день (8,5 часов)

Плановое время проведения в г. Ставрополь для компании «БУМАГА-С» с 11.00 до 19.30, 8 июня 2016 г.