БИЗНЕС-ТЕХНОЛОГИИ
ОБУЧЕНИЕ И КОНСАЛТИНГ

ООО "Бизнес - Технологии"
664039, г. Иркутск, ул. Гоголя, д. 53/1
+7 (3952) 505-117
e-mail: office@bt-seminar.ru
www.bt-seminar.ru

18-19 ОКТЯБРЯ 2016 | СЕМИНАР – ПРАКТИКУМ

«ПРАКТИЧЕСКИЙ КУРС ДЛЯ УПРАВЛЯЮЩЕГО МАГАЗИНОМ» или КАК НАВЕСТИ ПОРЯДОК В РОЗНИЧНОМ БИЗНЕСЕ!

ВЕДУЩИЙ - **КАЗАРИНОВА ЕКАТЕРИНА АНАТОЛЬЕВНА**

Взглянуть на знакомую работу с нового ракурса? Пересмотреть давно сложившуюся систему? Найти способы оптимизировать ключевые бизнес-процессы? Это просто необходимо делать периодически.

Под руководством эксперта с 20-летним опытом в рознице и сфере услуг в течение 2-х насыщенных дней разберитесь, как оценить и усовершенствовать:

- работу с бюджетом,
- систему учета и контроля потерь,
- процесс товародвижения,
- управленческую отчетность,
- организационную структуру и штатное расписание,
- систему материального стимулирования.

Целевая аудитория

- Собственники малого бизнеса;
- Директора по продажам;
- Директора по персоналу розничных компаний;
- Директора магазинов.

В результате участники

- Поймут, как использовать формулу выручки магазина исходя из своих показателей, разберутся, как влиять на их рост.
- Разработают структуру бюджета, разделив затраты на прямые и косвенные, на постоянные и переменные.
- Построят модель экономики своего магазина и рассчитают точку безубыточности.
- Создадут карту процессов товародвижения (на примере магазина одного из участников), смогут использовать этот алгоритм в работе.
- Найдут ответы на вопросы: сколько сотрудников нужно магазину, какой график работы будет оптимальным; обоснуют штатное расписание своего магазина.
- Разработают систему учета и контроля потерь.
- Проведут аудит инвентаризации, смогут оптимизировать этот процесс.
- Соберут панель отчетных показателей работы магазина.

ИНВЕСТИРУЙТЕ В ЗНАНИЯ – ЭТО БЫСТРО ОКУПАЕТСЯ!

ООО "Бизнес - Технологии"
664039, г. Иркутск, ул. Гоголя, д. 53/1
+7 (3952) 505-117
e-mail: office@bt-seminar.ru
www.bt-seminar.ru

- Разработают должностные инструкции для сотрудников своего магазина.
- Поймут, как провести собеседование на вакансию.
- Составят план стажировки для новичка в своем магазине.
- Определят, насколько эффективно работает система наставничества в компании, как улучшить ее.
- Разработают систему стимулирования для сотрудников магазина.
- Подготовят план проведения годовой аттестации сотрудников магазина и необходимые документы.

В ПРОГРАММЕ:

1. **Как настроить работу бизнес-процессов в магазине**
   a. При каких условиях важно перейти от ручного управления к технологиям
   b. Концепция Системы сбалансированных показателей в розничном бизнесе
   c. Карта процессов розничной компании и автономного магазина
   d. Технология структурирования работы в бизнес-процессе
   e. Централизованное или децентрализованное управление товародвижением
   f. Основной процесс – товародвижение, правила описания и примеры
      - заказ товара;
      - прием и возврат товара;
      - установление и изменение розничных цен;
      - мониторинг цен конкурентов;
      - предпродажная подготовка;
      - реализация товара;
   g. Рекомендации по созданию регламентов и инструкций

   Практическое задание: создание карты процессов компании участников семинара, создание памятки по разработке инструкций и регламентов.

2. **Автоматизация бизнес – процессов**
   a. Выбор программного обеспечения для розничной торговли
   b. Правила заведения данных в систему
   c. Настройка контрольных точек по бизнес- процессам

3. **Организационная структура и штатное расписание магазина**
   a. Типы организационных структур, примеры
   b. Матрица ответственности – аудит адекватности структуры компании и выстроенных бизнес – процессов
   c. Штатное расписание разных форматов магазинов
   d. Работа с гибкими графиками

Практическое задание: построение оргструктуры для компании в кейсе, аудит по матрице ответственности в компаниях участников, расчет гибкого графика работы по условиям кейса.

4. **Основы учета и контроль потерь в розничной компании**
   a. Что полезно знать директору магазина об основах бухгалтерского учета

ИНВЕСТИРУЙТЕ В ЗНАНИЯ – ЭТО БЫСТРО ОКУПАЕТСЯ!

ООО "Бизнес - Технологии"
664039, г. Иркутск, ул. Гоголя, д. 53/1
+7 (3952) 505-117
e-mail: office@bt-seminar.ru
www.bt-seminar.ru

b. Товарные и кассовые отчеты, работа с первичными документами
c. Виды потерь в магазине
d. Кадровая работа, договора коллективной и индивидуальной материальной ответственности
e. Бизнес – процесс инвентаризации
f. Профилактика воровства, системный подход

Практическое задание: создание карты – схемы работы директора магазина по контролю потерь.

5. Система материального стимулирования на основе KPI

a. Понятие KPI
b. От стратегических задач на год к системе мотивации персонала
c. Счетные карты подразделений и ключевых специалистов компании.
d. Классические подходы к системам расчетов
e. Примеры реализации систем материального стимулирования

Практическое задание: по кейсу разработка системы мотивации для ключевых руководителей и торгового персонала.

6. Управленческая отчетность в компании

a. Настройка полноценной панели KPI, определение регулярности и пользователей отчетов
b. План - фактовый анализ ключевых показателей работы магазина
c. Работа с рейтингами, ABC – анализ, определение ТОП-списков
d. Расчет оборачиваемости, нормы оборачиваемости
e. Расчет показателя лояльности покупателей

Практическое задание: разработка панели управленческой отчетности для директора магазина.

Автор и ведущий семинара: Казаринова Екатерина Анатольевна

Бизнес – тренер в сфере ритейла – свыше 15 лет, консультант по розничным технологиям.

Практик с опытом:
- построения собственного бизнеса;
- открытия розничных проектов с нуля разных по масштабу форматов(от 100 до 7 000 кв. м.);
- активного развития в крупных городах России;
- оптимизации бизнес-процессов действующих компаний;
- балансировки ассортиментных матриц, в соответствии с принципами категорийного менеджмента;
- разработки систем материального стимулирования;
- построение системы обучения на территории России.

ИНВЕСТИРУЙТЕ В ЗНАНИЯ – ЭТО БЫСТРО ОКУПАЕТСЯ!

ООО "Бизнес - Технологии"
664039, г. Иркутск, ул. Гоголя, д. 53/1
+7 (3952) 505-117
e-mail: office@bt-seminar.ru
www.bt-seminar.ru

Сфера профессиональных интересов:

- HR- технологии в розничном бизнесе.
- Системы обучения в консультационной торговле.
- Бизнес процессы розничного предприятия.
- Стандарты в розничной сети.
- Материальная мотивация на основе KPI.
- Программы лояльности в рознице.

Корпоративные клиенты:

- ANDERSSEN - мебельная фабрика холдинга «8 марта», Москва.
- ЛИКОН - торговая компания DIY, Иркутск.
- Дарвин - дачный супермаркет, группа компаний Фаско, Москва.
- Регион Ювелир - производственно - торговая компания, Москва.
- Сибола - ювелирная сеть, Сибирь.
- Вьюна - розничная сеть, продукты питания, Магнитогорск.
- Астана - сеть супермаркетов, Казахстан.
- Милавица - СП ЗАО Милавица, Минск, Москва.
- Красный Куб - федеральная сеть подарков и предметов для интерьера.
- ОлГуд - косметика, товары для дома, Москва.
- METRO cash & carry - сотрудничество во франчайзинговом проекте.
- 12 месяцев - DIY – Казахстан.
- Sunlight - ювелирная сеть, Москва.
- Мария Ра - продукты питания, Барнаул, Новосибирск.
- Алмаз - ювелирная сеть, Иркутск.
- Зельгросс - cash & carry, Москва.
- 4 сезона - одежда, Минск, Москва.
- Ферон - светильники, Москва.
- М-р Сумкин - кожгалантерея, Москва.
- МТС ритейл - мобильная связь, Москва.
- Томас Мюнц - обувь, Москва.

ИНВЕСТИРУЙТЕ В ЗНАНИЯ – ЭТО БЫСТРО ОКУПАЕТСЯ!