

1 ИЮНЯ 2017 | ТРЕНИНГ - СЕМИНАР | ВЕДУЩИЙ – БУЗУКОВА Е.А.

## **«КРАТКИЙ КУРС ДИРЕКТОРА МАГАЗИНА»<sup>©</sup>** **ассортимент, мерчандайзинг** **и персонал в розничном магазине**

*Место проведения: ул. Карла Либкнехта, 58, БО «Дельта», конференц-зал «Южный»*

### **ОСНОВНАЯ ИДЕЯ ПРОГРАММЫ:**

Рассмотрены два ключевых момента в работе розничного предприятия: ассортимент и персонал. Как формируется ассортимент, и что важно для успешной работы магазина, как подбирать персонал и правильно его мотивировать.

Ключевые факторы оценки работы магазина – средний чек, коэффициент конверсии, эффективность выкладки, успешность (и нужность) проведения рекламной кампании – об этом пойдет речь в первой части. Вторая часть дня - о технологии управления персоналом (разработка стандартов работы, мотивация и психология взаимодействия директора и подчиненных).

*В семинаре использованы материалы из книг «Большая книга директора магазина» под редакцией Сысоевой С.В., «Курс управления ассортиментом в рознице» Бузуковой и Сысоевой.*

### **ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:**

**Директора магазинов, администраторы, а также те сотрудники магазина, которые хотят в перспективе сами стать директорами – товароведы, старшие продавцы.**  
*Уровень подготовки слушателей – базовый.*

### **ОПЫТ СПИКЕРА:**

При подготовке семинара использован:

- собственный опыт руководства и развития персонала;
- наработки и исследования отечественных и западных авторов;
- опыт общения с руководством более 100 различных российских розничных компаний, с которыми велась учебная и консалтинговая работа;
- собственные наблюдения и исследования;
- материалы книг «Большая Книга Директора Магазина» и книг «Курс управления ассортиментом» Сысоевой и Бузуковой.

## В ПРОГРАММЕ:

### **1. АССОРТИМЕНТ И МЕРЧАНДАЙЗИНГ**

#### **Формирование ассортимента магазина (2 часа)**

**Ключевые показатели работы магазина** и как достичь их путем правильного подбора ассортимента (средний чек, коэффициент конверсии и т.п.).

**Категория как основная единица управления ассортиментом.** Классификатор. Ширина и глубина ассортимента. Различные роли товарных категорий. Состав товаров в категории.

#### **Мерчандайзинг магазина (3 часа)**

Три уровня мерчандайзинга.

I. Внешний вид магазина (место и формат магазина, роль названия, вывески, фасада, парковки, цветового оформления магазина).

II. Внутренняя планировка зала (типы планировок, особенности покупательских потоков, понятие качества и количества торговой площади, распределение зон торгового зала по типу спроса и импульсности покупок).

III. Расположение товара на полках (правила «фигуры и фона», «уровень глаз и уровень руки», «ценового ряда», «цветового ряда», «двух пальцев», «лицо товара», «7 плюс-минус 2», «кариес», приемы визуального оформления полок и выделения товара, типы выкладки, основные правила оформления ценников и т.п.).

**Практика: показ слайдов, разбор фото и различных ошибок в выкладке.**

#### **Реклама и стимулирование продаж в магазине (1 час)**

Стимулирование продаж – принципы и правила, которые необходимо учитывать. Возможные цели рекламной акции. Кто наш покупатель и где у него «кнопка».

### **2. УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ**

#### **Пять функций руководителя. (1 час).**

**1. Планирование.** Целеполагание (по smart).

**2. Организаторская функция.** Основные документы, регламентирующие работу персонала (должностная инструкция, профиль должности, стандарты работы). **Стандарты работы** – «правила игры» и основной документ оценки работы персонала.

**3. Развитие.** Адаптация, введение в должность, наставничество. Оценка персонала. Четыре стадии профессионального развития. Матрица «профессионализм/лояльность».

**4. Мотивация.** Принципы материального и нематериального стимулирования.

Разные схемы мотивации (оклад, оклад + премия, оклад + % от личных продаж и т.п.) и их плюсы и минусы.

**5. Контроль.** Виды контроля. Методика «Тайный покупатель» как способ контроля.

#### **Стили руководства (1 час).** Крайние типы руководства – демократия и автократия.

Четыре стиля руководителя. Как определить необходимость применения нужного стиля. Готовность подчиненного и ее составляющие. Определение готовности подчиненного. Делегирование.

## **Отзывы с семинаров Бузуковой Екатерины Анатольевны:**

*«Тренер очень профессионально подошел к организации занятий, индивидуальному подходу к слушателям. Использование примеров из практики значительно расширило кругозор и помогло грамотно адаптировать материал. На семинаре получила огромное количество информации, которая заставила задуматься и несомненно приведет к реальным коррективам в работе с ассортиментом».*

**Пишучева Е.Н.**

**Фирма «Леди», сеть обувных магазинов, г. Оренбург**

*«Огромное спасибо, уважаемая Екатерина! Сегодня обогатилась я, завтра, уверена, обогатится моя компания. Все пойдет в дело!».*

**Михайлова Татьяна,**

**начальник отдела ассортиментной политики RALF Ringer**

*«Материал был полезным и что очень важно – доступным и логично преподнесен, очень важно, что ведущий постоянно приводит примеры из практики».*

**Елена Прохорова,**

**руководитель отдела управления ассортиментом**

*«Данный курс оказался для меня приятной неожиданностью. Прежде всего объемом предоставленной информации и качеством её преподнесения. Кроме того, наше обучение по данной теме очень актуально для нашей текущей работы и заданиями, поставленными перед нами руководством».*

**Турицын С.В.**

**«Разноторг**

*«Положительные эмоции, новые знания, подтверждение практических навыков. Впечатление о ведущем: замечательная энергетика, умение управлять аудиторией, переключать внимание».*

**Апалкова Виктория,**

**менеджер по товародвижению**

*«Доступный, максимально информативный семинар, озвучена масса вопросов. Квалифицированный специалист, дающий ответы на вопросы не размыто, понятно, а главное, компетентно».*

**Кныш Юрий,**

**менеджер коммерческого отдела «Табрис», г. Краснодар**

## **Автор и ведущий семинара: Бузукова Екатерина Анатольевна**

Ведущий в России специалист по ассортименту и категорийному менеджменту.

Практик с 15-летним опытом работы в закупках и управлении категориями, автор книг «Управление ассортиментом. Категорийный менеджмент», «Мерчендайзинг» и «Закупки и поставщики».

Автор и ведущая семинаров по категорийному менеджменту и розничным технологиям.

### **СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ**

- Категорийный менеджмент.
- Управление ассортиментом.
- Закупочная деятельность.
- Мерчендайзинг.

### **ПРАКТИЧЕСКИЙ ОПЫТ**

- 2011 г. - настоящее время – независимая практика, проведение корпоративных семинаров, консалтинг.
- 2006 г. - настоящее время - Бизнес-школа SRC – проведение открытых и корпоративных семинаров.
- 2005 г. - 2010 г. - Клуб «Супер-Розница», ведущий семинаров, консультант, автор статей.
- 2004 г. – компания МТІ - проведение тренингов по общему менеджменту, переговорам, личному росту.
- Холдинг «Торговая Площадь»  
2001 – 2004 гг. - Руководитель направления (категорийный менеджер). Было создано новое направление «с нуля» внутри Холдинга. Заключены договора на поставку товара, развитие новых брендов, размещение заказов на производство собственной продукции.
- Розничная сеть «Скандинавская Сантехника»  
2001 г. - Начальник отдела продаж.
- Торговый Дом «КОН»  
2000 – 2001 гг. Заместитель директора по маркетингу.
- Оптово-розничная компания «САН»  
1998 – 2000 гг. - Начальник отдела закупок.
- 1994 - 1998 гг. - Менеджер отдела закупок.

### **КЛИЕНТЫ И ПРОЕКТЫ**

Более 500 корпоративных клиентов: сети супермаркетов «Spar», «Азбука Вкуса», "Алые Паруса", "Монетка", гипермаркеты "Castorama", "HOFF!", сети АЗС «Лукойл», «Роснефть», компании «Комус», Beiersdorf (Nivea), производственные компании «Солнечные Продукты» (МЖК), «Вимм-Биль-Данн», "Снежная Королева", региональные сети «Молния», «Титан», «Чибис», «О Кей», сеть книжных магазинов «Республика», компания «Ми-

лавица», аптечные сети, сети магазинов электроники и бытовой техники, сети магазинов одежды, обуви, и многие другие.

### **ОБРАЗОВАНИЕ**

- высшее педагогическое (1991 г.)
- степень MBA при АНХ Правительства РФ (2009 г.)
- стратегическое управление предприятием (институт Тренинга, СПб) (2004 г.)
- курсы личной эффективности "7 навыков Стивена Кови" Franklin Covi institute (2005 г.)
- курс "Ситуационное руководство" Franklin Covi Institute с правом преподавания курса (2005 г.)
- курсы таможенного права при ГТК РФ.