



REAL WORK MANAGEMENT

КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

www.real-management.ru

- Розничные сети - с каждым годом становятся все более важными клиентами для большего числа производителей и дистрибуторов.
- Все большее значение принимает квалификация менеджеров, работающих с розничными сетями.
- От их навыков, умений, зависит не только успех в работе с этими компаниями, но все больше и прибыль предприятия.

«Школа Поставщика» ЭТО:

- Трехмесячный курс обучения технологиям и приемам работы с розничными сетями.
- Индивидуальная работа Петра Офицера с каждым участником на протяжении всего курса.
- Обновляющийся опыт и приемы десятков компаний на ресурсе www.salesclub.ru
- Свободный доступ к картотеке розничных сетей с подробными досье на них, информация обновляется еженедельно.
- Видео и аудио материалы, записи выступлений, а также семинаров Петра Офицера в бесплатном доступе в разделе Полезные материалы.

Содержание курса Школы Поставщика

- **Теоретический курс Школы Поставщика:**
 - более 100 страниц сухой отжатой информации.
 - Аудио и видео файлы по темам работы с розничными сетями.
 - Интернет конференции с Петром Офицеровым и экспертами рынка, представителями розничных сетей.

Содержание курса Школы Поставщика

Практическая часть:

- Более **40 упражнений**, которые необходимо выполнять в практической работе с реальными сетями.
- Уникальные задания в разделах Кейсы, Рацпредложения, Типичные ошибки.
- Проверяемые отчеты по итогам курса.

Раздел Досье сетей

- В этом разделе более 50 досье на розничные сети, и он постоянно пополняется, как в количестве, так и в глубину.
- В досье : от контактной информации закупщиков, до алгоритмов заключения договора и выручки с м.кв. торговой площади.
- Этот раздел хороший справочник для работы менеджера по сетям.

Раздел Досье сетей

The screenshot shows a web browser window with the URL www.salesclub.ru/dosie.html. The page header features the logo of a shopping cart and the text "ШКОЛА ПОСТАВЩИКА Петра Офицерова". A navigation bar includes links for "О ПРОЕКТЕ", "ДОСЬЕ СЕТЕЙ", "УЧЕБНЫЙ КУРС", "КЕЙСЫ", and "МАТЕРИАЛЫ".

The main content area is titled "ВХОД ДЛЯ УЧАСТНИКОВ" and displays the user name "Ofitserev" with a "Выйти" button. Below this, it says "Нет аккаунта? Зарегистрируйтесь". To the right, there is a "ПОДАТЬ ЗАЯВКУ" button and a small icon of a notepad.

The "ВАШЕ МЕНЮ" section lists several items, each with a "+ ОТКРЫТЬ" button:

- Мой профиль
- ОТЧЕТЫ
- Добавить отчет
- ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ
- Добавить типичную ошибку
- РАЦПРЕДЛОЖЕНИЯ
- Добавить рацпредложение
- КЕЙСЫ
- Добавить кейс

Below the menu, there is a contact information box with a phone icon, the number "+7 (495) 720-02-51", and the email "sp@salesclub.ru".

At the bottom of the page, there is a list of network brands: АШАН, БИЛЛА, ГЛОБУС, МЕТРО, РЕАЛ, and СПАР. Each brand name is followed by a "+ ОТКРЫТЬ" button.

The browser's taskbar at the bottom shows various application icons, including Internet Explorer, File Explorer, and Google Chrome. The system tray on the right shows the date and time, and the language is set to "EN".

Раздел Типичные ошибки

- В этом разделе собирается коллекция ошибок поставщиков при работе с розничными сетями.
- Каждый участник должен внести не менее 15 примеров в этом разделе.
- Предупрежден- значит вооружен.
- Изучая ошибки других- не делаешь их сам.

Раздел Типичные ошибки

Google Гость Дмитрий Швецов ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ

www.salesclub.ru/typeerrors.html

ШКОЛА ПОСТАВЩИКА

Петра Офицерова

О ПРОЕКТЕ ДОСЬЕ СЕТЕЙ УЧЕБНЫЙ КУРС КЕЙСЫ МАТЕРИАЛЫ

ВХОД ДЛЯ УЧАСТНИКОВ Типичные ошибки

Здравствуйте, test

[Выйти](#)

ВАШЕ МЕНЮ

- Мой профиль
- ОТЧЕТЫ
- Добавить отчет
- ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ
- Добавить типичную ошибку
- РАЦПРЕДЛОЖЕНИЯ
- Добавить рацпредложение
- КЕЙСЫ
- Добавить кейс

+7 (495) 726-02-51
sp@salesclub.ru

Типичная ошибка	Потери	Причина	Как предотвратить	Категория	Добавить категорию
При переговорах и работе с розничной сетью ориентация на себя и свои интересы, а не интересы потребителя и клиента.	приводит к срыву переговоров, ухудшению условий, большим затратам на переговоры.	Не понимание потребностей клиента, не подготовленность к переговорам. Чрезмерная уверенность в себе и ориентация только на себя.	Думать о клиенте как об инструменте, о его потребностях, как можно удовлетворить потребности клиента без денег с минимальными затратами	Переговоры	
Недостаточное планирование проведения BTL мероприятий.	акция не отбивается- не увеличивается объем продаж. Большие остатки, возвраты и т.д. деньги на акцию потрачены зря.	Не уделили внимание техническому планированию акции, подготовке персонала, согласованию с магазином.	Планировать акции по шагам, с четким календарным планом, с ответственными и точками контроля, независимо от размера акции, всегда согласовы...	Акции	
Акцию (каталог, и другие) с маркетингом согласовали, оплатили, а с закупками, с отделом товародвижения нет.	В итоге в магазинах нет товара, нет довыкладки и т.д. Деньги за акцию ушли зря.	Не учли рассогласованность действий внутри сети. Не согласовали с другими подразделениями.	Согласовывать акции со всеми ответственными подразделениями.	Акции	
Слабая работа в	Товар не		Контроль работы		

10:42 29.08.2011

Раздел Рацпредложения

- Рацпредложения - это большие и маленькие советы, которые увеличивают производительность и прибыль компании.
- В Школе Поставщика участник должен придумать не менее 15 предложений, за весь период обучения.
- Все предложения собираются в одну базу, доступную участникам.
- Общая база рацпредложений по работе с ритейлом – отличный инструмент для повышения прибыли.

Раздел Рацпредложения

Google Гость Дмитрий Швецов РАЦПРЕДЛОЖЕНИЯ www.salesclub.ru/ratio-categories.html

ШКОЛА ПОСТАВЩИКА Петра Офицера

О ПРОЕКТЕ ДОСЬЕ СЕТЕЙ УЧЕБНЫЙ КУРС КЕЙСЫ МАТЕРИАЛЫ

ВХОД ДЛЯ УЧАСТНИКОВ Рацпредложения

Здравствуйте, test

ВАШЕ МЕНЮ

- Мой профиль
- ОТЧЕТЫ
- Добавить отчет
- ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ
- Добавить типичную ошибку
- РАЦПРЕДЛОЖЕНИЯ
- Добавить рацпредложение
- КЕЙСЫ
- Добавить кейс

+7 (495) 726-02-51
sp@salesclub.ru

Текст рацпредложения	Ожидаемый результат	Товар	Сам внедрил или нет	Категория	Добавить категорию
платить мерчендайзерам магазинов, так дешевле и эффективнее	повышение продаж, снижение административных издержек	любой	внедрил	Другая	
Всегда писать самому протокол переговоров, потом его нужно отправить на утверждение с текстом "если в течение 3 дней, нет отказа, он считает..."	Позволяет правильно формулировать выражения по договоренностям, улучшать свою дальнейшую позицию.	текстиль	внедрил	Переговоры	
Перед работой с крупной сетью, проводить краш-тесты основных процессов производства, работы склада, выписки и т.д. В течение 2 дней производ...	Можно смоделировать большой объем. И выделить слабые места в процессах. Чтобы потом не попасть на штрафы при работе с сетью.	продукты питания	внедрил	Штрафы	
оценивать продажи своих SKU по отношению к средней в категории и ротировать самому, до закупщика	Увеличение продаж, повышение продаж на SKU. повышение лояльности закупщика	бакалея	внедрил	Расширение ассортимента	
чтобы акция прошла успешно в гипер, нужно согласовать место для хранения акционного товара рядом с выходом	Облегчает вывоз товара в зал, легче возить- меньше перебоев в зала с товаром.	любой	внедрил	Акции	
В рамках подготовки к переговорам офис сети, и	Большой интерес закупщика, так как реклама				

EN 10:40 29.08.2011

Раздел Кейсы

- В этом разделе, участники решают практические задачи реальных ситуаций.
- Каждый участник вносит свои трудные задачи с реальными сетями, остальные решают их.
- В разделе Кейсы вы не только можете увидеть решения ваших сложных задач, но и получить колоссальный опыт коллег из разных отраслей.

Раздел Кейсы

Google Гость Дмитрий Швецов КЕЙСЫ
www.salesclub.ru/cases.html

ШКОЛА ПОСТАВЩИКА Петра Офицера

О ПРОЕКТЕ ДОСЬЕ СЕТЕЙ УЧЕБНЫЙ КУРС **КЕЙСЫ** МАТЕРИАЛЫ

ВХОД ДЛЯ УЧАСТНИКОВ Кейсы

Здравствуйте, test

ВАШЕ МЕНЮ

- Мой профиль
- ОТЧЕТЫ
- Добавить отчет
- ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ
- Добавить типичную ошибку
- РАЦПРЕДЛОЖЕНИЯ
- Добавить рацпредложение
- КЕЙСЫ
- Добавить кейс

+7 (495) 726-02-51
sp@salesclub.ru

Компания	Название кейса	Категория	Описание ситуации (проблемы)	Решение компании
Компания, молочная переработка. Местный производитель.	Переговоры босса с закупщиком	Переговоры	Директор компании, крупного производителя в регионе приехал на переговоры с закупщиком в федеральную сеть. С желанием добиться улучшения ...	нет решения
кондитерская компания	Борьба с ухудшением контракта при пролонгации	Заключение договора	Ежегодно все розничные сети ухудшают контракт. А после закона о торговле идет ежегодное увеличение выплат в сторону услуг через договор ма...	1.С января месяца Вам необходимо вести статистику по каждой сети: просто машин,задержка оплат, сокращение ассортимента(без обоснования)с...
игрушки	Цены и Ашан	Переговоры	Ашан потребовал снизить цены на 4 позиции,на 10-15 %. Так как конкурент предложил похожий товар по цене ниже. Снижение цены не приведет к увел.V	После недолгих переговоров уговорили ротировать эти 4 позиции, введя ассортимент, не имеющий прямых аналогов у конкурентов. Это позволило
КОЛОРЛОН – строительные и отделочные материалы, хоз. товары	Переговоры по ценам	Переговоры	Компания (сеть) открывает новый магазин, в котором собирается представить новый тип товара, которым они ещё не торговали, но у их конкуренто...	Нами было принято решение на небольшую часть ассортимента нашего товара дать дополнительную скидку, и на этот товар Сеть делает минимальн
продукты питания	Ошибка	Административные	Компания производитель продуктов питания, имела в Москве 1	Решили подключить сразу трех новых дистрибуторов на более выгодных для себя условиях. Активная помощь им в продвижении товара

www.salesclub.ru/cases.html?controller=ckdata&view=ckformsdata&layout=detail&task=detail&fid=32&id=f32&cid[0]=5&limitstart=0

10:39 29.08.2011

Ваши выгоды от Школы Поставщика

- Передовые технологии работы с розничными сетями в удобном для вас месте, форме и времени.
- Индивидуальная работа Петра Офицера с каждым участником Школы Поставщика в течение 3(!) месяцев.
- Доступ к идеям и решениям сложных ситуаций со всего рынка.
- Площадка для обмена практическим опытом между специалистами по розничным сетям со всего СНГ.

Школа Поставщика *Петра Офицера*:

- Это **новая система** индивидуального обучения технологиям **работы с розничными сетями**.
- Если Вам интересны **новые технологии и опыт передовых компаний** в работе с розничными сетями то вам в - **«Школу Поставщика»**.
- Если вашей компании нужно качественно и быстро обучить менеджеров для работы с сетевыми магазинами, то **«Школа Поставщика»** сделает это для вас.

По итогам курса, каждый участник получит
Свидетельство о прохождении курса:

Школы Поставщика Петра Офицера.

Школа Поставщика Петра Офицера

Регистрируйтесь прямо сейчас!

sp@salesclub.ru

8(495) 726-02- 51