



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 "Ofitservov" with a "Выйти" button. Below this, it says "Нет аккаунта? Зарегистрируйтесь". A "ПОДАТЬ ЗАЯВКУ" button is located in the top right corner.

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 is a contact 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 and the system clock.

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

Здравствуй, 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 VTL 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

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