

Формируем конкурентные преимущества
розничного бизнеса
через управление товарным ассортиментом

Практический семинар №-111302

СЫРНАЯ СИМФОНΙΑ

Участники семинара	Продавцы гастрономических и молочных отделов, кладовщики, администраторы торгового зала.
Задачи семинара	Изучить потребности клиентов магазина при покупке сыра, свойства, классификации, технологию производства сыра. Изучить технологию приемки, хранения и предпродажной подготовки сыра. Изучить методы стимулирования продаж сыра. Отработать навыки продажи определенных видов сыра Белоруссии, России, Украины, Германии, Голландии, Италии, Франции.
Практические результаты	Повысить валовую выручку и валовой доход от продажи сыров Повысить привлекательность магазина для покупателя.
Ведущий семинара	Мария Прохорова – тренер с большим опытом работы в розничном бизнесе, кандидат психологических наук и магистр менеджмента, автор книг и статей по розничному бизнесу
Рабочие материалы	Программа, тезисы и практические задания семинаров выдаются участникам в распечатанном виде Информационная часть семинара выдается участникам на CD-дисках, записанных в формате Power Point
Дата и время проведения	28 октября 2010 года, 08.50 – 18.00
Место проведения	г.Н.Новгород, Окский съезд, 2, учебный зал 505 Проезд до остановки: "Окский съезд" или "Пл.Лядова"
Условия участия	1. Сделайте заявку по электронной почте или телефону, указав организацию, фамилию и имя, количество участников мастер-класса, контакты для обратной связи. 2. Оплатить счет. Стоимость участия включает 18% НДС и зависит от даты оплаты: <ul style="list-style-type: none"> - 22 октября – 25 октября 2010г. – 1593,00 руб. - 13 октября – 21 октября 2010г. – 1486,80 руб. - 27 сентября – 12 октября 2010г. – 1380,60 руб. - 29 августа – 28 сентября 2010г. – 1274,40 руб. - 29 августа – 30 июля 2010г. – 1168,20 руб. - до 28 августа 2010г. – 1062,00 руб.
Контакты	Тел.: +7-9108888880 Skype: retailcapital1 E-mail: training@retailcapital.biz E-mail: company@retailcapital.biz
Документы	Счет, договор выставляются по запросу заказчика. Акт выполненных работ выставляется после выполнения сторонами обязательств. Свидетельства участников выдаются на практическом семинаре

ПРОГРАММА СЕМИНАРА

Первый модуль	08.50-09.00	Регистрация участников семинара, предоставление рабочих материалов и документов, организационные вопросы
	09.00-10.30	Информационная часть Почему клиенты розничного бизнеса заинтересованы в покупке сыра? Какие группы и виды сыров можно выделить? Как правильно выбрать торговое оборудование для хранения и продажи сыра? Как принимать сыры по количеству и качеству? Как правильно хранить сыр?
	10.30-11.00	Кофе-брейк
	11.00-12.30	Практическая часть Ролевые игры "Как предлагать покупателю сыры производства Белоруссии, России, Украины?"
	12.30-13.00	Подведение итогов работы первого модуля Ответы на вопросы участников

Второй модуль	13.50-14.00	Регистрация участников семинара, организационные вопросы
	14.00-15.30	Информационная часть Как подготовить сыр к продаже? В каких отделах размещать и продавать сыры? Как стимулировать продажи сыра? Какие новинки сырного производства повышают спрос и доходность от продажи сыров?
	15.30-16.00	Кофе-брейк
	16.00-17.30	Практическая часть Ролевые игры "Золото Европы: как предлагать покупателю сыры Германии, Голландии, Италии, Франции?"
	17.30-18.00	Подведение итогов работы на семинаре Ответы на вопросы участников Выдача свидетельств участия Оценка удовлетворенности работой на тренинге его участниками