



ВЫСШАЯ ШКОЛА МАРКЕТИНГА
И РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА НИУ ВШЭ

Управление каналами продаж

Создание эффективных товаропроводящих цепочек

Начало занятий: 18 октября 2017 г.

Продолжительность обучения: 12 месяцев

Москва, Кривоколенный пер., 3, офис 323-324

+7 (495) 959-45-52 | market@hse.ru

www.marketing.hse.ru



Высшая школа маркетинга и развития бизнеса НИУ ВШЭ

2

Школа актуальных знаний и умений



Подтвержденный карьерный рост

Каждый второй выпускник Школы получил повышение по работе не позже одного года после окончания обучения.



Подтвержденная репутация выпускников

Более 700 выпускников Школы получили сертификат Европейской Маркетинговой Конфедерации (EMC) и Нидерландского института маркетинга (NIMA).



Подтвержденная репутация ВУЗа

НИУ ВШЭ занимает 2-е место среди российских университетов – крупнейших поставщиков кадров для ведущих работодателей мира в международном рейтинге агентства «Эксперт РА».





Идея программы

Управление каналами продаж



Очно-заочная программа профессиональной переподготовки:
уникальная программа, позволяющая за 12 месяцев сформировать компетенции в сферах управления, построения эффективных товаропроводящих цепочек, оптимизации процессов закупок и продаж, управления ассортиментом и продвижением товаров.



Управление каналами продаж

Проблема и решение

4



Сегодня на рынке доминируют каналы поставки, в которых **Продавец** передает по договору **Покупателю** право собственности на товар и считает свою задачу выполненной.

В современной ситуации - *высокой конкуренции на рынке, необходимости минимизации издержек и повышения эффективности процесса продаж, ограниченности финансовых и кадровых ресурсов* - этого недостаточно для успешной деятельности.

Цепочка товародвижения устойчива и эффективна только в случае успеха всех участников.

И наша программа о том, как выстраивать такие процессы, находясь на разных уровнях товаропроводящей цепи - производитель, дистрибутор, розница.



Управление каналами продаж

Повышение эффективности

5

Владелец процесса товародвижения - ответственный за организацию и эффективную деятельность внутри процесса. Это организация, которая определяет:

- ✓ **Ассортиментную политику**
- ✓ **Коммерческую политику**
- ✓ **Коммуникационную политику**
- ✓ **Трейдмаркетинговую поддержку**
- ✓ **Технологическую поддержку**
- ✓ **Обучение, развитие и мотивацию персонала, участвующего в процессе**

Либо ты управляешь процессом, либо процесс управляет тобой - мы расскажем Вам как создавать товаропроводящие цепочки и эффективно управлять ими.

Наша программа о том, как создавать прибыль, управлять оборачиваемостью товарных запасов и денежных средств, как создавать лояльность потребителей на разных уровнях, как выстраивать Партнерства и эффективные коммуникации.



Для кого?

Программа предназначена для руководителей, желающих повысить свой профессиональный уровень:

- ✓ **Коммерческих директоров,**
- ✓ **Директоров по продажам/закупкам,**
- ✓ **Начальников отделов,**
- ✓ **КАМов и категорийных менеджеров.**





Преимущества программы

Программа позволяет сформировать компетенции в области управления каналами продаж:



Ассортимент и канал

Основное внимание сосредоточено на изучении процесса построения и управления товаропроводящей цепочкой применительно к конкретному каналу продаж, а также формировании и повышении эффективности ассортиментной матрицы.



Спрос и предложение

Изучение вопросов маркетинга - основы для формирования оптимального ассортимента и создания эффективного канала продаж.



Организация и управление

Обретение навыков общего менеджмента, необходимых для успешной работы в сфере управления закупками и продажами.





Как это работает?

8



Программа подходит тем, кто настроен на глубокое погружение в тему:



Большая информационная наполненность

Лекции от ведущих экспертов рынка на занятиях в Школе (84 ак.ч.) и через систему дистанционного обучения (354 ак.ч.)



Множество практических заданий

Семинарские занятия в Школе для практического освоения материала на базе решения бизнес-кейсов (170 ак.ч.)



Распределение учебного времени

Максимум полезной информации и
большое внимание практической отработке

15%

Лекции

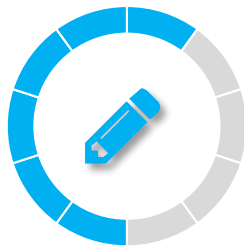
Мастер-классы
экспертов-практиков
(аудиторные занятия)



55%

Самостоятельная работа

Самостоятельное
изучение материалов
(дистанционное обучение)



30%

Практическое освоение

Обсуждение вопросов
слушателей, разбор кейсов
(семинарские занятия)





Программа обучения

12 месяцев + Защита выпускной работы = 608 ак. часов

10



01

Управление ассортиментом

- Создание новых продуктов
- Управление продуктами
- Ценообразование
- Категорийный менеджмент



02

Управление каналами продаж

- Создание и управление каналами продаж
- Психология поведения участников товаропроводящей цепочки
- Методология создания партнерской сети
- Системы автоматизации дистрибуции



Программа обучения

12 месяцев + Защита выпускной работы = 608 ак. часов

11



03

Маркетинг

- Поведение и лояльность потребителей
- Анализ конкурентного окружения
- Организация конференций и презентаций
- Организация продвижения и продаж в цифровой среде
- Системы CRM



04

Менеджмент

- Анализ, планирование и бюджетирование
- Инструменты автоматизации предприятия (ERP)
- Организация проектной работы
- Управление командой и оценка сотрудника
- Эффективные переговоры



После успешной защиты выпускной работы выдается диплом о профессиональной переподготовке установленного НИУ ВШЭ образца.



Формат обучения

Правила приема и стоимость

12



Условия приема

Запись на программу – по итогам собеседования с куратором программы



Период обучения

Начало занятий – 18 октября 2017 г.

Период обучения – 12 месяцев



Стоимость программы – 170 000 рублей



Скидка – 10%

Предоставляется выпускникам и слушателям ВШМРБ НИУ ВШЭ



ВЫСШАЯ ШКОЛА МАРКЕТИНГА И РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Москва, Кривоколенный пер., 3, офис 323-324

+7 (495) 959-45-52 | market@hse.ru

www.marketing.hse.ru