

22 сентября 2017 года с 14.00 до 16.00

**Семинар: «Целевые аудитории и конкурентоспособность магазина»**

Цель: научиться работать с разными категориями покупателей магазина, которые обеспечивают рост продаж.

**Целевая аудитория:** руководители организаций и коммерческих служб, заведующие магазинами, предприятиями питания, бытовых услуг, индивидуальные предприниматели и представители органов местного самоуправления.

**Модератор:** Мчедлидзе Наталья Ивановна – директор по маркетингу ООО «Норд Коммерц», эксперт – практик, консультант по маркетингу: товарной, ценовой, сбытовой, коммуникационной политике.

**Программа**

1. Категории покупателей, их влияние на конкурентное преимущество магазина.
2. Покупательское поведение сегодня.
3. Какие категории покупателей совершают покупки в вашем магазине, и какими могут быть стратегии продаж.
4. Как покупатели выбирают магазины для совершения покупок.
5. Как покупатели принимают решения о покупках.
6. Почему покупают тот или иной товар, и каким должен быть ассортимент и цены магазина.
7. Как покупатели выбирают товары магазина и как нужно выстроить систему продаж.
8. Как собрать информацию о своей целевой аудитории, и ее потребностях.
9. Что ожидают разные категории покупателей от продавцов магазина.
10. Какие изменения в подготовке продавцов нужно произвести, чтобы удерживать и привлечь покупателей из разных целевых аудиторий.

22 сентября 2017 года с 10.00 до 13.00

**Семинар: «Управление предприятием питания в условиях кризиса»**

Цель: научиться эффективно управлять предприятием общественного питания, чтобы повысить доходность.

**Целевая аудитория:** руководители организаций и управляющих предприятий питания, индивидуальные предприниматели и представители органов местного самоуправления.

**Модератор:** Мчедлидзе Наталья Ивановна – директор по маркетингу ООО «Норд Коммерц», эксперт – практик, консультант по маркетингу: товарной, ценовой, сбытовой, коммуникационной политике.

**Программа**

1. Стратегия работы предприятия питания в условиях кризиса.
2. Форматы предприятий питания эффективны в условиях кризиса.
3. Оценка сильных и слабых сторон собственного предприятия питания, как основа выживания в условиях кризиса.
4. Анализ информации руководителя предприятия питания.
5. Планирование работы предприятия питания в условиях кризиса.
6. Работа с затратами, чтобы повысить доходность предприятия питания.
7. Организация эффективной работы предприятия питания.
8. Методы для роста среднего счета.
9. Мотивирование персонала на высокие результаты работы.

20 сентября 2017 года с 14.30 до 16.30

**Круглый стол: «Соблюдение законодательства в сфере розничной  
продажи алкогольной продукции»**

**Целевая аудитория:** руководители организаций и ИП, осуществляющих розничную продажу алкогольной продукции, представители органов местного самоуправления.

**Модератор:** Жданова Татьяна Ивановна- начальник лицензионного отдела министерства агропромышленного комплекса и торговли Архангельской области.

#### **Программа**

1. Реализация алкогольной продукции с «завоением» федеральных специальных и акцизных марок.
2. Розничная продажа алкогольной продукции с нарушением временных ограничений, ответственность за данные нарушения.
3. Изменения федерального законодательства в сфере розничной продажи алкогольной продукции.

20 сентября 2017 года с 10.00 до 13.00

**Круглый стол: «Местные производители. Сельхозпереработка.  
Пиво и безалкогольная продукция»**

**Целевая аудитория:** руководители организаций и ИП, осуществляющих производство и розничную продажу пива и безалкогольной продукции, представители органов местного самоуправления.

**Модератор:** Преловский Владимир Валентинович, директор ООО «БрауМастер», представитель Союза российских пивоваров

#### **Программа**

1. Итоги работы отрасли в 2016 году. Региональные производители.
2. Законодательное регулирование отрасли. Дополнения и изменения.
3. Перспективы развития малых производств. Тенденции рынка крафта.

888 48-9-11-30