Moscow
Business School
Leadership Energy

Категорийный менеджмент 2.0 по международному стандарту

Срок обучения: 1 день

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

Маркетинг

- Основы маркетинга и современная маркетинговая концепция
- Маркетинговые исследования. Сегментирование рынка
- Концепция 4P в маркетинге
- Бренд и его роль в повышении конкурентоспособности компании
- Маркетинговый план и прогнозирование
- Функциональные маркетинговые стратегии
- Контроль и оценка эффективности маркетинговой деятельности
- Практикумы в Moscow Business School

Менеджмент

- Основные категории менеджмента и тенденции его развития
- Методы исследования в бизнесе
- Человек в организации. Функция мотивации
- Коммуникации в организациях
- Построение организационных структур
- Разработка и принятие управленческих решений
- Навыки личной эффективности менеджера
- Практикумы в Moscow Business School

Организационное поведение

- Введение в организационное поведение
- Методология организационного поведения
- Процессы восприятия и управление впечатлением

- Власть, влияние и лидерство в организации
- Индивидуальное и организационное научение
- Групповая динамика
- Практикумы в Moscow Business School

Категорийный менеджмент

Обучение на 4 модуле Категорийный менеджмент проводится на платформе 4Retail Business School

- Обзор ключевых процессов. 8 шагов управления категориями
- Форматы ритейла и конкурентных стратегии. Бизнес-модель Retail 4.0 и трансформация ритейла
- Формирование и определение категорий. Сегментация
- Стратегия розницы и ее связь с назначением ролей категорий
- Источники данных для категорийной аналитики, их использование. Кластеризация
- Анализ ключевых показателей категории. Оценка реализации стратегии товарной категории
- Тактики категорийного менеджмента и способы их применения
- Формирования структуры плана развития категории и его реализация
- Рабочие инструменты категорийного менеджера. Простые инструменты
- Пошаговый процесс формирования ассортимента. Best-практики
- Ценообразование в категории. Основные методы, подходы и тактики
- Планирование и оценка эффективности продвижения
- Управление торговым и полочным пространством. Оценка эффективности
- Маркетинг покупателя. Улучшение категорий через понимание покупателя
- Совместное бизнес-планирование с поставщиком. Капитанство категорий

Итоговая аттестация

В рамках программы каждый обучающийся готовит и защищает выпускную аттестационную работу, которая представляет из себя

реальный бизнес-проект.

Работа разрабатывается слушателем при поддержке профессионала-практика с получением обратной связи и практических рекомендаций от успешных экспертов бизнес-сообщества.