

Деловая программа Центра Розничных Сетей

1 день, 5 февраля, пн	2 день, 6 февраля, вт	3 день, 7 февраля, ср	4 день, 8 февраля, чт	5 день, 9 февраля, пт	
<p>11:00-16:00</p> <p>Закрытое совещание коммерческих директоров Союза Независимых Сетей России</p>	<p align="center">Форум «Собственная Торговая Марка-2018»</p>	<p>11:00-13:00 Фокус-сессия:</p> <p>Поставки продуктов питания в HoReCa</p>	<p>11:00-12:00</p> <p>Награждение победителей конкурсов «Выбор сетей», «Инновационный продукт «Продэкспо»</p>	<p align="center">Конференция по продуктовому маркетингу</p>	
		<p>13:15-14:15 Мастер-класс:</p> <p>Как составить достойную конкуренцию федеральным сетям на локальном рынке</p>	<p>12:15-13:30 Мастер-класс:</p> <p>Системное продвижение для директора по продажам и закупщика торговой сети</p>		<p>13:45-15:00 Семинар:</p> <p>Категорийный менеджмент: новые особенности продвижения товара в рознице</p>
		<p>14:30-16:00 Семинар:</p> <p>Управление категориями: как увеличивать оборачиваемость и снижать запасы на реальной практике управления ассортиментом в Лента С&С</p>	<p>15:15-16:30 Практикум:</p> <p>Smart buyer - искусство или технология умного достижения целей в розничной торговле?</p>		<p>16:45-18:00 Семинар:</p> <p>Жесткие переговоры о контракте</p>
		<p>16:15-17:45 Практикум:</p> <p>Технология снижения закупочных цен и улучшения условий у поставщиков</p>	<p>16:15-17:45 Практикум:</p> <p>Работа с поставщиками в 2018 г. в разрезе категорийного менеджмента и промо</p>		<p>16:45-18:00 Семинар:</p> <p>Жесткие переговоры о контракте</p>