

ХІ ВСЕРОССИЙСКИЙ

ПРОД

ФОРУМ

9-10
февраля 2016



В рамках выставки
ПРОДЭКСПО-2016

ЦЕНТР ЗАКУПОК СЕТЕЙ™

Организатор:



Тел./факс: (495) 730 79 06, (812) 327 49 18
E-mail: imperiam@imperiaforum.ru
www.prodforum.ru

Генеральный партнер:





**Программа ПРОДФОРУМА 2016 состоит из 4 деловых мероприятий:
1 день (9 февраля)**

XI Всероссийская Конференция «Поставщик в Сети» (7 Павильон, Конференц-зал) Стр. 3-6		Практикум «Входим в Сети» (7 павильон, Зал Панорама) Стр. 7-9		XI Форум Производителей и Ритейлеров «СТМ-2016» (Конгресс-центр, Стеклоанный купол) Стр. 10-12		Мега-Семинар «Эффективный Отдел Продаж» (Конгресс-центр, Пресс-зал) Стр. 13-16		
Welcome coffee, Демонстрация фильма-тренинга «Эффективное участие в Центре Закупок Сетей™»								
11:00 - 12:30	Стратегическая сессия: «Ломка» потребительского поведения завершена? Новые привычки покупателей глазами сетей Стр. 3							
Кофе-брейк, Запись на переговоры в Центре Закупок Сетей™								
13:00 - 14:15	Ток-шоу: Поставки в сети, когда спрос падает, а себестоимость растет Стр. 4	Семинар: Как начать получать прибыль от работы с сетями? Стр. 7	Аналитическая сессия: Рынок СТМ в России 2016: направления развития, планы сетей, новые перспективы для производителей Стр. 10	Этап 1: Аудит продаж: выявляем слабые места, находим точки роста, начинаем реконструкцию Стр. 13				
Ланч, Запись на переговоры в Центре Закупок Сетей™								
15:15 - 16:30	Экспертная группа: Нестандартные подходы к оптимизации издержек поставщика Стр. 5	Практикум: Как составить правильное коммерческое предложение под сеть? Стр. 8	Мастер-класс: Сети в активном поиске: критерии идеального производителя Стр. 11	Этап 2: В фокусе — кадры: превращаем хороших сотрудников в мощную команду Стр. 14				
Кофе-брейк								
17:00 - 18:00	Мастер-класс: 10 Сложных вопросов о входе в сети Стр. 6	Мастер-класс: Заключаем договор поставки в сеть Стр. 9	Мастер-класс: Продуманный подход к запуску СТМ: стратегические решения и тактические ошибки Стр. 12	Этап 3: Вооружаем продавца: выбираем и оттачиваем новейшие инструменты продаж Стр. 15				
18:10 - 19:10			Тренинг: Как проводить переговоры с розничными сетями сегодня? Стр. 9	Семинар-практикум: Как выжать максимум из переговоров с отделом СТМ розничной сети Стр. 12	Этап 4: Конвейер продаж: строим оргструктуру отдела и автоматизируем бизнес-процессы Стр. 16			

2 день (10 февраля)

Welcome coffee							
10:30 - 12:00	Выход на 1,4 миллиарда покупателей. Работа с Китаем, интернет-торговля продуктами питания (Конгресс-центр, Стеклоанный купол) Стр. 17						
Ланч							
13:00 - 18:00	Центр Закупок Сетей™ Центр Закупок Сетей™ СТМ (Павильон 2) Стр. 18						
Фуршет директоров							



День-1, 9 февраля

XI Всероссийская Конференция «Поставщик в Сети»

11:00-12:30 Стратегическая сессия

«ЛОМКА» ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ЗАВЕРШЕНА? НОВЫЕ ПРИВЫЧКИ ПОКУПАТЕЛЕЙ ГЛАЗАМИ СЕТЕЙ



«В целом ритейл упал на 8-10% в рублях, даже не говоря об инфляции. Если ее приплюсовать – сети потеряли в продажах все 20%. В первую очередь наблюдается падение продаж в таких секторах как consumer electronics, одежда и обувь. На фоне этого продуктовый ритейл выглядит стабильно и даже показывает динамику роста. При этом ритейлерам важно учитывать, что за последний год после введения продуктовых санкций у покупателей сформировались новые привычки и стратегии поведения, и чтобы остаться на полке их нужно не просто знать – их нужно чувствовать».

Андрей Милехин, Президент, Исследовательский холдинг РОМИР

Ключевые темы:

- Прогноз спроса на первое полугодие-2016 от ритейлеров: бакалея, кондитерские изделия, мясная гастрономия, молочные продукты, напитки
- «Трансформация» категорий и форматов: настройка федеральных сетей под новых потребителей
- Ротация ассортимента: Поставщиков каких продовольственных товаров не хватает рознице?
- Дно падения спроса пройдено? Новые потребительские предпочтения. Возможен ли «откат» к старым привычкам?
- Что такое сегодня «средний ценовой сегмент»? В поисках баланса цены и качества
- «Индикаторы» на полках сетей. Как поставщику организовать мониторинг магазинов для принятия тактических решений?

Модератор:

- ✓ **Андрей Даниленко**, Омбудсмен по защите прав предпринимателей в сфере регулирования торговой деятельности; Председатель Правления, Национальный союз производителей молока; Руководитель, Комитет по агропромышленной политике Общероссийской общественной организации Деловая Россия

Планируемые Спикеры:

- ✓ **Илья Ломакин-Румянцев**, Председатель Президиума, АКОРТ (Ассоциация Компаний Розничной Торговли)
- ✓ **Денис Васильев**, Директор по федеральным закупкам, ГК Дикси
- ✓ **Анна Тищенко**, Директор департамента регионального категорийного менеджмента, X5 Retail Group
- ✓ **Светлана Артемьева**, Руководитель по внешним коммуникациям, Ашан
- ✓ **Полина Киселева**, Директор по маркетингу и поддержке формата дискаунтер, Пятерочка (X5 Retail Group)
- ✓ **Дмитрий Чтецов**, Генеральный директор, Сеть супермаркетов ЛЭНД
- ✓ **Андрей Милехин**, Президент, Исследовательский холдинг РОМИР
- ✓ **Антон Любченков**, Директор по закупкам, Гулливер



13:00-14:15 Ток-шоу

ПОСТАВКИ В СЕТИ, КОГДА СПРОС ПАДАЕТ, А СЕБЕСТОИМОСТЬ РАСТЕТ



«Есть классные товары, которые завоевали спрос. Они покупались бы и сейчас, если бы цена была на 10-15% ниже. Но себестоимость выросла, а покупатель уже не тот...»

Нужна договоренность, чтобы все участники цепочки – включая ритейлера – поступились бы прибылью. Этот механизм может быть реализован в рамках закона, другого варианта просто нет».

Леонид Гутин, экс-Директор по управлению ассортиментом, Дикси

Ключевые вопросы:

- Как производителю, дистрибьютору и ритейлеру договориться о цене? Готовы ли сети поступаться маржой?
- Вы предоставили сети калькуляцию себестоимости – а сеть все равно не принимает повышение цены. Что делать?
- Должна ли сеть давать производителю возможность заработать?
- Должен ли дистрибутор участвовать в затратах на маркетинг и ретро?
- Снижение цен при росте себестоимости... Да Вы вообще о чем?
- Как поставщику найти «золотую середину» между оборачиваемостью и рентабельностью?
- Если поправки в ФЗ «О Торговле» будут приняты: как сети компенсируют потерю «бэк-маржи»? К чему на практике приведет снижение отсрочек и запрет бонусов?

Модератор:

- ✓ **Леонид Гутин**, Руководитель стратегических программ, UNIVITA; экс-Директор по управлению ассортиментом, Дикси

Планируемые участники ток-шоу:

От ритейлеров:

- ✓ **Юрий Никитин**, Генеральный директор, ТД АНИКС (Розничная сеть АНИКС, Франчайзинговая сеть КОРЗИНКА)
- ✓ **Ринат Сулейманов**, Генеральный директор, ТД Дуслык; член Координационного совета СНГР; Председатель Ревизионной комиссии, ПО РОСТ
- ✓ **Денис Дьяков**, Коммерческий директор, Мария-Ра
- ✓ **Илья Сухарев**, Коммерческий директор, ГК Холидей

От поставщиков:

- ✓ **Илья Блинов**, Генеральный директор, Milford
- ✓ **Востриков Дмитрий**, Директор по развитию, Русспродсоюз



15:15-16:30 Экспертная группа

НЕСТАНДАРТНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПТИМИЗАЦИИ ИЗДЕРЖЕК ПОСТАВЩИКА



«Главная проблема – удорожание сырья, упаковки, ингредиентов. Но если бы только это – ситуацию еще можно было бы как-то пережить. Кредиты подорожали, покупатели уходят... Хуже не бывает. Что делать? У каждого свой рецепт. Мой – оптимизировать, оптимизировать и еще раз оптимизировать».

Сергей Лищук, Директор по маркетингу мясного направления, Холдинг Русагро

Вопросы для обсуждения:

- Анализ затрат и прибыльности по каждому продукту линейки: когда нужно отказаться от «самой ходовой» позиций?
- Как сегодня спланировать производство и закупки на 3 месяца? На полгода? На год?
- Оптимизации ассортимента ритейлера. Оптимизация ассортимента дистрибутора. Стратегические выводы для производителя
- Низкомаржинальный СТМ - как инструмент сокращения издержек
- Резервы оптимизация:
 - укрупнение бизнеса
 - аутсорсинг
 - смена канала продаж

Планируемая экспертная группа:

- ✓ **Беслан Агрба**, Президент, Мистраль Трейдинг
- ✓ **Анна Ведерникова**, Директор по маркетингу, АПК Агро-2000 (Белебеевский)
- ✓ **Борис Александров**, Президент, Ростагроэкспорт (Б.Ю. Александров)
- ✓ **Максим Недякин**, Совладелец, SPAR-Липецк; Член Совета директоров, Уютерра; Генеральный директор, Стратегические решения; автор книги «Искренний сервис»
- ✓ **Дмитрий Леонов**, Управляющий партнер, НЕОКОД; Заместитель Председателя Правления, Русспродсоюз; занимал должности Генерального директора ГК Разгуляй, Коммерческого директора по России и СНГ компаний Большевик-Данон, Бунге, Галлина Бланка, Руководителя отделов торговых операций, региональных продаж и торгового маркетинга в компаниях Пепси Боттлинг Групп, Фрито Лей, Филип Моррис



17:00-18:00 Мастер-класс

10 СЛОЖНЫХ ВОПРОСОВ О ВХОДЕ В СЕТИ



«Мне часто говорят про отраслевую специфику... Вроде того, что в продажах каждого товара есть свои уникальные особенности – в «кондитерке» одни, а в «молочке» совсем другие. Я внимательно слушал это до тех пор, пока не убедился: чем больше в компании говорят о «специфичной специфике», тем хуже у них обстоит дело с продажами. Разговорами о специфике прикрываются абсолютно типичные проблемы.»

Петр Офицеров, Генеральный директор, Real Work Management

Сложные вопросы:

- Как «достучаться» до ЛПР в Вашей товарной категории?
- Переговорные техники vs Коммерческое предложение: в чем сила, брат?
- Что влияет на выбор поставщиков – в сетях разных форматов?
- Нужен ли сетям уникальный продукт?
- Что может сыграть роль «истории продаж» для нового товара?
- Почему сети все еще выбирают дистрибьюторов?
- Как производителю «спрямить» цепочку поставок?
- Как ускорить прохождение «тестового периода»?
- Как оценить рентабельность акций, требуемых сетями от поставщика?
- Как расширить географию поставок?

Модератор:

- ★ **Андрей Подлеснов**, Исполнительный директор, Конгрессно-Выставочная Компания «Империия»

Спикеры:

- ★ **Дмитрий Потапенко**, Управляющий партнер, Management Development Group; Владелец 12 дистрибуторских компаний и производственных предприятий в регионах России и за рубежом
- ★ **Петр Офицеров**, Генеральный директор, Консалтинговая компания Real Work Management; Эксперт N1 в России по работе с розничными сетями. Автор бестселлеров: «ПОСТАВЩИК – РОЗНИЧНЫЕ СЕТИ. Лучшие практики России», «Построение региональной дистрибуции», «Поставщик: организация эффективной работы с сетевыми магазинами» и др.



Практикум «Входим в Сети»

13:00-14:15 Семинар

КАК НАЧАТЬ ПОЛУЧАТЬ ПРИБЫЛЬ ОТ РАБОТЫ С СЕТЯМИ?

Все сети разные – федеральные и локальные, большие и маленькие, дискаунтеры и премиум. С кем из них реально заработать именно Вам? Зачастую поставщики решают, в какие сети обратиться со своей продукцией, просто наобум. И спустя месяцы ожидания получают объективный отказ. В то время как могли бы уже подписывать договор с той сетью, которой их товар необходим. Сэкономьте свое время и сфокусируйте свои усилия в верном направлении! Мы дадим Вам «check-list» и последовательные шаги, которые обязательно нужно сделать ДО обращения в сеть, и в дальнейшем получить контракт.

Ведущий:

- ★ **Дмитрий Леонов**, Управляющий партнер, НЕОКОД; Заместитель Председателя Правления, Руспродсоюз; занимал должности Генерального директора ГК Разгуляй, Коммерческого директора по России и СНГ компаний Большевик-Данон, Бунге, Галлина Бланка, Руководителя отделов торговых операций, региональных продаж и торгового маркетинга в компаниях Пепси Боттлинг Груп, Фрито Лей, Филип Моррис



Ключевые темы:

- Какой продукт нужен сетям?
- Как подготовить свой товар для сети?
- Как выделить уникальные преимущества товара?
- Критерии управления ассортиментом поставщика
- Портрет идеального поставщика: 5 самых нужных сетям параметров
- Что нужно знать о розничной сети, как и где брать информацию
- Выбираем сети «по плечу»: как выбрать сеть, с которой зарабатывать будете Вы?
- Как выйти на нужного закупщика в сети по Вашей товарной категории?



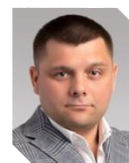
15:15-16:30 Практикум

КАК СОСТАВИТЬ ПРАВИЛЬНОЕ КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПОД СЕТЬ?

По нашему опыту проведения Центров Закупок Сетей™ до 70% предложений поставщиков на переговорах принимаются розничными сетями, но вот дальнейшие переговоры срываются из-за неправильно подготовленного коммерческого предложения. Поставщики, как один, делают одни и те же ошибки: представляют полный прайс-лист своей продукции, описывают 150-летнюю историю компании, перечисляют линии оборудования. Забывая, что главный критерий «любимого» поставщика для сети только один — как и сколько она сможет заработать на Вашем товаре.

Ведущий:

- ★ **Петр Офицеров**, Генеральный директор, Консалтинговая компания Real Work Management, Эксперт N1 в России по работе с розничными сетями. Автор бестселлеров: «ПОСТАВЩИК – РОЗНИЧНЫЕ СЕТИ. Лучшие практики России», «Построение региональной дистрибуции», «Поставщик: организация эффективной работы с сетевыми магазинами» и др.



Ключевые темы:

- Пошаговая инструкция подготовки коммерческого предложения
- Стандарты и формы коммерческих предложений розничных сетей
- Экономическая составляющая коммерческого предложения. Как правильно показать выгоду сети
- Вопрос указания цены в КП, с какой цены начать?
- 80% поставщиков допускают эти 10 ошибок в коммерческом предложении
- Шаблоны готовых выражений, описывающих преимущества поставщика
- Отправка коммерческого предложения по e-mail – как получить ответ от ритейлера и договориться о встрече в офисе сети



17:00-18:00 Мастер-класс

ЗАКЛЮЧАЕМ ДОГОВОР ПОСТАВКИ В СЕТИ

Коммерческое одобрено, переговоры проведены, и в порыве эйфории Вы спешите подписать контракт с сетью «как есть» — потом разберемся. Проходит совсем немного времени, и Вы понимаете, что себестоимость растет, отсрочки платежа огромные, а штрафы драконовские! И работать становится не выгодно. Чтобы получать максимальный выхлоп от длительного контракта с сетью, следует оговорить все условия заранее и застраховать все риски на этапе заключения договора.

Ведущий:

- ★ **Сергей Илюха**, Генеральный директор, Центр антикризисного консалтинга ЛИГА КОММЕРСАНТОВ, Экс-финансовый директор, СПАР-Тула. Признанный эксперт по договорным отношениям с розничными сетями. За 12 лет работы в дистрибуции и розничных сетях «Дикси» и «SPAR» лично участвовал в подписании более 1500 контрактов на поставку продукции в розничные сети



Ключевые темы:

- Переговоры о годовом контракте. Особенности заключения
- Ключевые отличия договоров поставок разных розничных сетей
- За какие условия необходимо бороться, а какие следует просто принять и соблюдать?
- Составляем правильный протокол разногласий, который подпишет сеть
- Снижение валютных рисков в условиях нестабильности курсов

18:10-19:10 Тренинг

КАК ПРОВОДИТЬ ПЕРЕГОВОРЫ С РОЗНИЧНЫМИ СЕТЯМИ СЕГОДНЯ?

«Тяжело в учении — легко в бою!» Впервые Вы сможете отточить навыки переговоров с сетями не «на кошках», а на живых закупщиках! Настоящие возражения, «боевые» доводы и объективная обратная связь от коллег – Ваших будущих партнеров по переговорам.

Ведущие:

- ★ **Дмитрий Кузнецов**, Директор по маркетингу компании Вектор, Руководитель проектов, Консалтинговая компания Real Work Management. Опыт работы в продажах 20 лет, более 15 лет работал с сетевыми магазинами в крупных российских и зарубежных компаниях, таких как ГК Север, Ferrero, Торговый дом Арома, АИС Фили и др.



- **Закупщики розничных сетей**

Ключевые темы:

- В чем сложность переговоров с сетями и как ее обойти?
- Доводы, от которых не может отказаться закупщик
- Захватываем внимание закупщика: и переходим к сути с первой минуты
- Золотая коллекция приемов поставщика в переговорах о цене
- Что делать, если Вам отказывают? Как использовать даже негативный результат? ЦЗС как уникальный канал сбора маркетинговой информации



ПРОДФОРУМ «Поставщик СТМ-2016»

13:00-14:15 Аналитическая сессия

Рынок СТМ в России 2016: направления развития, планы сетей, новые перспективы для производителей

В конкурентной гонке среди производителей СТМ выигрывают те, кто владеет стратегической информацией о сценарии развития рынка. Как изменится политика сетей по части СТМ в 2016 году и во что это выльется для производителей? Какие категории СТМ растут? В каком ценовом сегменте ожидать наиболее интенсивное расширение ассортимента? Прогнозы от ведущих аналитиков рынка

Ключевые темы:

- Тенденции развития СТМ. Прогноз до 2020 года
- Кризис, как путь к новым возможностям для производителей СТМ
- Динамика вытеснения брендов по категориям:
 - кондитерские изделия
 - хлебобулочные изделия
 - напитки, алкоголь
 - мясо
 - молочная продукция
 - консервация и др.
- Какие категории СТМ ожидает интенсивный рост в 2016 году?
- Планы сетей по выпуску СТМ по сегментам: готовы ли сети к среднему и высокому сегментам в СТМ?

Приглашенные спикеры:

- **Михаил Бурмистров**, Генеральный директор, INFOline-Аналитика
- **Илона Лепп**, Генеральный директор, Nielsen Россия
- **Елена Савченко**, Директор Управления СТМ, ГК Дикси
- **Павел Камышов**, Бренд-менеджер отдела СТМ, METRO C&C



15:15-16:30 Мастер-класс

Сети в активном поиске: критерии идеального производителя

Поставщики часто жалуются: «мы предложили покупщику наш отличный товар по прекрасной цене – а ему не интересно! Сетям вообще ничего не нужно». Несмотря на это, сети всё же находятся в постоянном поиске производителей СТМ. Кто же этот идеальный производитель, которого ищут сети? Как найти точки взаимопонимания на перекрестке интересов сеть-поставщик и предложить именно то, что нужно заказчику?

Ключевые темы:

- В каких категориях сети испытывают особый дефицит производителей продуктов под СТМ?
- Как стать «удобным» производителем: минимальные и оптимальные требования к срокам, поставкам, логистике, сервису
- Какие условия, кроме первой цены, необходимы для победы в тендере на производство товара под СТМ?
- По каким критериям сети оценивают поставщика?
- Каким требованиям нужно удовлетворять, чтобы стать производителем СТМ в сегментах средний и средний плюс?

Приглашенные спикеры:

- **Светлана Данилкина**, Директор по развитию СТМ, SPAR Russia B.V.
- **Никита Овчаров**, Генеральный директор, Вива



17:00-18:00 Мастер-класс

Продуманный подход к запуску СТМ: стратегические решения и тактические ошибки

В любом проекте самое сложное – это начать. Без должной подготовки и понимания бизнес-процессов вероятность негативного развития событий даже перспективного проекта крайне высока. О том, как подготовиться к запуску СТМ, не понести убытки и заработать расскажут эксперты рынка СТМ

Ключевые темы:

- Готовый алгоритм запуска СТМ для сети: этапы, сроки, документы, инвестиции
- Как рассчитать себестоимость, посчитать экономический эффект, спланировать производство и логистику в рамках СТМ-проекта?
- Загрузка производства и еще 5 причин, чтобы производить СТМ
- Что нужно знать о производстве СТМ, чтобы выстроить долгосрочные отношения с сетью?

Эксперты:

- **Федор Янышев**, Генеральный директор, Yanyushev
- **Сергей Рыбаков**, Руководитель категории, Проекты «Избенка» и «ВкусВилл»
- **Арам Мартиросян**, Управляющий партнер, ГК «Атлант»

18:10-19:10 Семинар-практикум

Как выжать максимум из переговоров с отделом СТМ розничной сети

Ни для одного из производителей СТМ не секрет, что требования сети к ним жестче, чем к обычным поставщикам, ведь сеть совсем не желает рисковать своим именем. Именно поэтому к переговорам о производстве СТМ нужно готовиться вдвое тщательнее. Как правильно вести диалог с представителями отделов СТМ, какие доводы увеличат вероятность положительного решения сети – в специальном практическом семинаре

Ведущий:

- **Сергей Лищук**, Руководитель направления стратегический маркетинг, ГК «Русагро». Специалист-практик с более чем 20-тилетним стажем работы в индустрии FMCG, из них более 10 лет на позиции «Директор по маркетингу и продажам»

Ключевые темы:

- Приемы борьбы с возражениями по цене: как отстоять свою цену?
- Решающие доводы производителя СТМ для заключения контракта
- Идеально предложение о производстве СТМ с точки зрения сетей
- Как сформировать Ваше УТП – где искать конкурентные преимущества?
- Коммерческое предложение, говорящее за Вас
- Какую информацию можно извлечь из переговоров с сетями, и как ее использовать для своей выгоды?



Мега-Семинар «Эффективный Отдел Продаж»

13:00-14:15

Этап 1: Аудит продаж: выявляем слабые места, находим точки роста, начинаем реконструкцию

Ведущие:

- ★ **Илья Балахнин**, Генеральный директор и управляющий партнер New Media&Digital агентства Paper Planes; один из самых востребованных стратегов в области New Media в России; на его счету десятки успешно реализованных проектов как на российском, так и на международном уровне; в портфеле Ильи есть уникальные кейсы для продвижения в Новых медиа нескольких государств, опыт отражения рейдерских захватов, сопровождения высокотехнологичных проектов и многое другое.
- ★ **Дмитрий Потапенко**, Управляющий партнер Management Development Group. Inc. Смог вывести из кризиса целый ряд предприятий в 98-м и 2009-м годах. С 2003 по 2005 год управлял розничными сетями «Пятерочка» и «Карусель» в Центральном регионе, сегодня владеет 12 торговыми и ресторанными сетями, а также дистрибуторскими и производственными предприятиями. Ведущий авторских программ на Finam.FM, Сити ФМ, радио Комсомольская Правда и ТВ Успех. Персональный индекс цитируемости Яндекс – более 1 млн.

Ключевые темы:

- Небольшая психотерапия для руководителя: если вы задумались об обновлении продаж, то уже не все так плохо, или...
- С чего начинается новая стратегия больших продаж: что необходимо сделать каждому руководителю перед постановкой целей
- Какими должны быть продажи у фирмы, которая хочет выжить в 2016 году и успешно конкурировать после?
- Горькая пилюля: узнаем реальные показатели производительности и эффективности образцовых менеджеров и отделов продаж и сравниваем их со своими
- Распутываем сложившийся процесс продаж: оцениваем ситуацию с помощью статистики и избавляемся от «шаманства» менеджеров. Находим провальные места и точки роста
- Диагноз поставлен — получите рецепт или Как правильно сформулировать краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные цели, основываясь на цифрах и немножко на интуиции



15:15-16:30

Этап 2: В фокусе — кадры: превращаем хороших сотрудников в мощную команду

Ведущие:

- **Ильгиз Валинуров**, Президент Гильдии рекрутеров; Президент и основатель Корпорации Кадровых Агентств «Business Connection» (Москва); автор бестселлеров: «Рекрутинг на 100%: искусство привлекать лучших», «Я — идеальный кандидат. Справочник джобхантера», «50 идей поиска сотрудников через социальные сети. Справочник рекрутера»; преподаватель спецкурса «Стратегическое управление персоналом» Президентской программы подготовки управленческих кадров для России и т.д.
- **Владимир Маринович**, Управляющий партнер сети магазинов «Гирлянда», экс-Генеральный директор GetTaxi, Улыбка Радуги, Vigoda.ru, Русский Стандарт. В профессиональной среде Владимир Маринович славится «гением старта, который может запустить любой механизм и проект».

Ключевые темы:

- Почему кадры и в 2016 году остаются ключевой проблемой. Новые двадцатилетние: кто они?
- Кого и как отбирать: верных или профессиональных? Почему не бывает 2-в-1?
- Делаем из «зайчиков» «ежиков»: разрабатываем стратегию и программу развития менеджеров по продажам
- Деньги: как правильно материально мотивировать и при этом не потерять людей, и вообще, работает ли в России KPI?
- Сплоченные Идеи: превращаем сотрудников в соратников и объединяем их в «команду мечты»



17:00-18:00

Этап 3: Вооружаем продавца: выбираем и оттачиваем новейшие инструменты продаж

Ведущие:

- ★ **Евгений Колотилев**, Бизнес тренер №1 по B2B продажам в России (согласно рейтингу журнала «Управление Сбытом» за 2015 г.) с более чем 20-летним опытом в продажах и успешным опытом построения отделов продаж; автор книг «Не давайте скидок», «Быстрые результаты в переговорах», «100 подсказок менеджеру по продажам», «Удвоение личных продаж», «Техника продаж крупным клиентам: 111 вопросов и ответов». Убеденный сторонник только честных методов продаж и противник любых манипулятивных приемов и методов.
- ★ **Дмитрий Ткаченко**, входит в топ-10 лучших тренеров сферы продаж по рейтингу журнала «SALES BUSINESS/Продажи» и 20-ку лучших тренеров по продажам по рейтингу «Treningo»; работал руководителем сбытовых подразделений в сфере промышленного снабжения; соавтор бестселлеров «О.Т.К.АТ. – Особая Техника Клиентской АТтракции», «Переговоры об откате» и книг «Разведтехнологии в продажах», «Эксплуатация торгового персонала», «Как провести тренинг продаж»; автор публикаций в профессиональных изданиях «Sales Business/Продажи», «Коммерсантъ-Деньги», «Управление сбытом», «Treningo» и т.д. Дмитрия Ткаченко можно смело назвать «самым играющим» тренером по продажам.

Ключевые темы:

- Скрипты и стандарты для менеджеров, или арсенал пикапера на вооружении вашей коммерческой службы
- Как «дожать» клиента в 3 «касания» - рисуем простой, но работающий бизнес-процесс продажи для вашей компании
- Проектируем и воплощаем Коммерческое предложение - оснащаем продавца главным орудием
- Учимся парировать возражения и обращать отказы в продажи
- Новые Приемы переговоров, которые проверены и будут работать в этом году



18:10-19:10

Этап 4: Конвейер продаж: строим оргструктуру отдела и автоматизируем бизнес-процессы

Ведущие:

- **Алексей Рязанцев**, Независимый бизнес-консультант, специализирующийся на построении отделов продаж и увеличении эффективности персонала; Автор книги «Удвоение эффективности отдела продаж за 50 дней»; Преподаватель в магистратуре ИТМО курса Mini MBA; Консультант журнала «Коммерческий директор»
- ★ **Игорь Резниченко**, Руководитель отдела лидогенерации КВК «Империя»; 15 лет опыт работы в IT-индустрии, Интернет-проектах, автоматизации; эксперт в техническом обеспечении и автоматизации E-mail маркетинга, бизнес-процессов отдела продаж, внедрении CRM-систем и интеграции маркетинговых каналов в единую цепочку продаж.

Ключевые темы:

- Непобедимая команда: оргструктура новейших отделов продаж и современное разделение труда
- Делаем ABC-анализ и приводим в порядок клиентскую базу
- Вводим функциональную ip-телефонию за 5 дней
- Внедряем работающую CRM-систему за 2 недели
- Аккумулируем результаты работы на современной «приборной панели» руководителя коммерческой службы и дэш-боард генерального директора
- Система готова! В бой!
- И все-таки, что же дальше?...



День-2, 10 февраля

ПРОДФОРУМ «Поставщик в Сети»

10:30-12:00

Фокус-сессия

ВЫХОД НА 1,4 МИЛЛИАРДА ПОКУПАТЕЛЕЙ. РАБОТА С КИТАЕМ, ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛЯ ПРОДУКТАМИ ПИТАНИЯ

Модератор:

- ✓ **Мстислав Воскресенский**, Управляющий партнер, Директфуд

Приглашенные Спикеры:

- ✓ **Иван Сеницын**, Руководитель, АВК on Tmall
- ✓ **Марк Завадский**, Генеральный директор, Alibaba Россия; Директор по развитию в России и СНГ, AliExpress
- ✓ **Владимир Рюмин**, Генеральный директор, Утконос



Центр Закупок Сетей™ Центр Закупок Сетей™ СТМ

13:00-18:00

ПРЯМЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ С ЗАКУПЩИКАМИ РОЗНИЧНЫХ СЕТЕЙ

Более 100 федеральных,
региональных и локальных розничных сетей



И другие розничные сети



Крупнейший в России Центр Закупок Сетей™ по продовольственным товарам – главное событие Форума. Поставщики проведут индивидуальные переговоры о поставках с руководителями отделов закупок и коммерческими директорами более 100 розничных сетей.

Товарную матрицу на 2016 год формируют руководители отделов закупок крупнейших федеральных и региональных розничных сетей страны: **Среди постоянных участников – METRO, Дикси, Перекресток, SPAR, Пятерочка, 7Я, Карусель, Мария-Ра, Кировский, Виват, Магнолия и мн. др.**



Переговоры с розничной сетью
Дикси



Переговоры с розничной сетью
SPAR

В ЦЕНТРЕ ЗАКУПОК СЕТЕЙ™ ВЫ:

- проведёте презентацию Вашего товара для лиц, принимающих решения о закупках в Вашей категории
- договоритесь о контрактном производстве товаров под Собственными Торговыми Марками сетей
- узнаете о спросе на Ваш товар в большинстве регионов России и проверите товар на соответствие требованиям сетей
- за 1 день получите несколько десятков прямых контактов с необходимыми Вам сетями

Подать заявку на участие:

Тел.: (495) 730 79 06, (812) 327 49 18

E-mail: imperia@imperiaforum.ru

www.prodforum.ru

★ - Выступления гурту консалтинга и маркетинга из серии Звезды Российского Консалтинга™

* Организаторы оставляют за собой право вносить изменения в тематику докладов и пленарных заседаний. Организаторы не несут ответственность за отмену доклада в связи с форс-мажорными обстоятельствами, а также по причине заседаний правительства, болезни, незапланированной командировки, внезапных семейных обстоятельств у докладчика и др.