



Программа семинара “Управление и развитие региональной дистрибуции”.

1. Принципы проектирования и создания результативной дистрибьюторской сети.

- Дистрибуционная сеть России - уровни, каналы, цепочки взаимосвязей.
- Как работать в регионах, где доминирует монопольный дистрибьютор.
- Выход в регионы с сильным конкурентом, что делать для получения союзников.
- Подходы в сегментировании: географическое, по каналам, по ассортименту и т.д.
- Правила построения клиентской, ассортиментной, маркетинговой политики в регионе.
- Способы и особенности разработки коммерческой стратегии построения дистрибуции.
- Методы расчета и распределение ресурсов для региона, исходя из целей и особенностей каналов сбыта.
- Построение системы скидок и поощрений в зависимости от категории клиента.

2. Управление отделом региональных продаж.

- Виды и примеры разных структур в отраслях и сегментах рынка.
- Взаимосвязь работы Региональных менеджеров с удаленными сотрудниками.
- Методы контроля удаленных сотрудников - документарные и простые, а также IT решения.
- Примеры систем мотивации разных уровней внутри отдела региональных продаж.
- Технологии работы без удаленных сотрудников, возможности, а также плюсы и минусы.
- Типичные проблемы и методы их решения.
- **Практическая работа.**

3. Развитие Дистрибутора - логистическая и торговая основа продаж в регионе.

- Цели, задачи и потребности дистрибутора сегодня.
- Внутренняя математика дистрибутора - как он определяет и выбирает поставщика.
- Процессы и структура дистрибутора - в помощь производителю. Т
- Работа с персоналом дистрибутора - системы мотивации, обучение и т.д.
- Управление ролями дистрибутора для производителя - логист, продавец и т.д.
- Что необходимо дистрибутору и производителю для того, чтобы эффективно развивать продажи.
- Как в отделе настроить системную работу по развитию дистрибуторов.
- **Практическая работа.**

4. Работа с региональными розничными сетями - фундамент качественной дистрибуции.

- Региональные розничные сети - особенности канала сбыта.
- Использование розничных сетей как инструмента управления дистрибутором.

- Основные методы работы с федеральными и региональными розничными сетями.
- Инструменты работы с розничными сетями региона.
- Правила работы с сетевыми магазинами через дистрибутора.
- **Практическая работа.**

5. Повышение эффективности работы дистрибутора - развитие региональных продаж.

- Инструменты повышения продаж через дистрибутора.
- Секреты проведения акций для большего увеличения продаж.
- 17 рацпредложений в работе с дистрибуторами для увеличения объема продаж.
- Разбор 12 практических кейсов успешного построения дистрибуции в РФ - инструменты и методы.
- Что можно делать в вашей компании, чтобы получить прирост продаж в 2014 году.
- **Практическая работа.**

6. Маркетинговая поддержка региональных продаж.

- Подходы и методы проведения рекламных кампаний в регионах с использованием дистрибутора.
- BTL - акции в региональных сетях и роль дистрибутора.
- Каталог акций - описание механизма 15 акций с точками контроля и другой детализацией.
- Проведение акций с использованием маркетинговых агенств.
- Организация и контроль мерчендайзинга.
- **Практическая работа.**

7. Завершение.

- Индивидуальная работа.
- Обратная связь от участников.

Программа семинара рассчитана на 2 дня.