**Тематический план проведения занятий**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Тема занятия** | Кол-во часов | **Тренер** |
| 1. **Введение в маркетинг, итого часов**
 | **8 ч.** | **Ф.И.О.** |
| * 1. Введение, понятия, определения
 | 1 ч. |  |
| * 1. Первичная оценка рынка
 | 1 ч. |  |
| * 1. Оценка конкурентов
 | ½ ч |  |
| * 1. Оценка деловой активности региона
 | ½ ч |  |
| * 1. Социологический мониторинг региона
 | ½ ч |  |
| * 1. Инвестиционная привлекательность региона
 | 1/3 ч |  |
| * 1. Мониторинг ассортимента (параметры)
 | 1 ч |  |
| * 1. Мониторинг цен (параметры)
 | 1 ч  |  |
| * 1. Форматы торговых точек
 | 1 ч |  |
| 1. **Практическое применение маркетинга в продажах**
 | **26 ч.** | **Ф.И.О.** |
| * 1. Составление бизнес - карты региона
 | 4 ч. |  |
| * 1. Мониторинг конкурентов (обучение снятию параметров конкурентов)
 | 8 ч. |  |
| * 1. Методы анализа
 | 8 ч. |  |
| * 1. Проект развития территории региона
 | 8 ч. |  |
| * 1. Выбор формата торговой точки
 | 4 ч. |  |
| * 1. Оценка рентабельности торговой точки
 | 4 ч. |  |
|  |  |  |
| 1. **Разработка и защита проекта по развитию территории**
 | **16 ч.** | **Ф.И.О.** |

1. **Введение в маркетинг – 8 часов.**
	1. Введение, понятия, определения – 1 час.
	2. Первичная оценка рынка – 1 час.
	3. Оценка конкурентов - ½ часа.
	4. Оценка деловой активности региона - ½ часа.
	5. Социологический мониторинг региона - ½ часа.
	6. Инвестиционная привлекательность региона - 1/3 часа.
	7. Мониторинг ассортимента (параметры) – 1 час.
	8. Мониторинг цен (параметры) – 1 час.
	9. Форматы торговых точек – 1 час.
2. **Практическое применение маркетинга в продажах.**
	1. **Составление бизнес – карты региона - 4 часа.**
	2. Формирование зон ответственности в г. Краснодаре и закрепление их за менеджерами - **1час** (карта – секторы – маршрут – магазины).
	3. Самостоятельная работа менеджеров по составлению бизнес – карты региона (работа «в полях») – 8 часов.
	4. Бизнес – карта региона – административно-территориальная карта региона с обозначенными торговыми зонами.
	5. Поэтапная оценка результатов работы менеджеров – **1 час**.
	6. *Критерии оценки – достоверность информации.*
		1. Самостоятельная работа менеджеров по составлению бизнес – карты региона (работа «в полях») – 8 часов.
		2. Прием, оценка и анализ выполненного задания по составлению бизнес – карты региона – **2 часа**.

*6 человек – 2 часа (по 20 минут на каждого сотрудника).*

* 1. **Мониторинг конкурентов – 8 часов.**
		1. Мониторинг конкурентов – **4 часа**.

 Практическое задание проводится в магазине конкурентов (других торговых организаций) с определением следующих показателей:

 - количество товара;

 - ассортимент;

 - количество покупок;

 - проходимость;

 - посещаемость;

 - экстерьер, интерьер;

 - навигация;

 - мерчандайзинг и т. д.

 Проводится фотосъемка объекта.

*Ни один конкурент не разрешит проводить мониторинг в своем магазине, цель курса – научить проводить мониторинг у конкурентов таким образом, чтобы они не поняли, что он у них проводится.*

* + 1. Проведение замеров в торговых сетях – **2 часа**.
		2. Прием, оценка и анализ отчета, выполненного менеджерами по проведению

мониторинга – **2 часа**.

*6 человек – 2 часа (по 20 минут на каждого сотрудника).*

* 1. **Методы анализа – 8 часов.**
		1. Проведение анализа с использованием ПО – **2 часа**:

- построение матрицы сравнения;

- анализ методом ранжирования;

- анализ с учетом косвенных показателей СМИ.

 2.3.2. Изучение алгоритма формирования баз данных на основе Excel –

 **4 часа** (работа с таблицами).

* + 1. Выполнение практических заданий по анализу баз данных – 2 часа, по следующим направлениям:
* Ранжирование конкурентов:

- по обороту;

- по доходности;

- по проходимости;

- по ассортименту;

- по формату магазинов (квадратный метр);

* Определение VIP конкурента.
	1. **Проект развития территории региона – 8 часов.**
		1. Практическое задание по составлению проекта территории – **8 часов**, по следующим направлениям:

 - разработка формата проекта;

 - определение цели, задач проекта;

 - определение содержания проекта;

 - определение информационной наполняемости проекта;

 - формирование плана проекта с разбивкой по мероприятиям и

 контрольным точкам отчета.

Цель проекта – открыть торговую розничную точку по продаже ассортимента «Лаборатории NBA».

Задачи проекта:

 - определение месторасположения;

 - определение формата магазина (квадратный метр);

 - определение ассортимента;

 - определение маркетинговой политики.

*Предполагается ведение каждым менеджером своего реального проекта на примере территориальной зоны города N.*

* + 1. Самостоятельная работа менеджеров по поиску места под торговую точку – 8 часов.

*Проводится на территории г. N.*

* 1. **Выбор формата торговой точки – 4 часа.**

 Практическое задание по определению формата торговой точки:

 - торговая площадь;

 - ассортимент;

 - наполняемость (товаром);

 - торговое оборудование – формат магазина.

* 1. **Оценка рентабельности торговой точки – 4 часа.**

Практическое задание по составлению бюджета развития: заполнение таблиц, введение формул, значений и получение данных на выходе.

1. **Разработка и защита проекта по развитию территории.**

 Практическое задание по защите проектов менеджерами.

 Обязательно присутствие руководства компании, включая начальника отдела продаж.

 К защите допускается работа в печатном (электронном) виде (30 листов, включая таблицы, технико-экономическое обоснование, фотографии и т. д.).

 Работа, допускаемая к защите, должна включать в себя следующие

 этапы:

* Анализ территории развития:

- конкуренты;

- место нахождения;

- ассортимент;

- предполагаемый оборот.

* Анализ социально-географического расположения территории:

- состав населения;

- наличие предприятий;

- количество торговых центров;

- основные транспортные потоки;

- основные точки пересечения транспортных потоков;

- наличие недвижимости для размещения магазинов.

* Анализ рынка недвижимости.
* Оптимальный выбор места расположения магазина.
* Технико-экономическое обоснование торговой точки:

- предполагаемая доходность торговой точки;

- рентабельность торговой точки;

- точка окупаемости проекта.

***Приложение:***

***Для проведения обучения необходимы следующие материалы:***

1. *Карта ( города N) – должна быть у каждого участника.*
2. *Компьютер – необходим для выполнения задания 2.3., должен быть у каждого участника.*
3. *Проектор – 1 шт.*
4. *Бумага, ручки – по количеству участников.*
5. *Фотоаппарат – необходим для выполнения задания 2.2.*
6. *Флип-чарт с бумагой – 1 шт.*
7. *Маркеры – 5 шт.*
8. *Рабочая тетрадь – по количеству участников.*