



Orlova Training

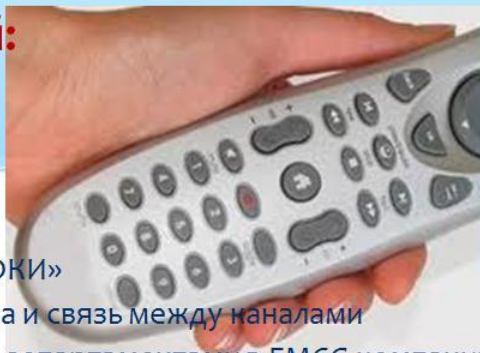
**Системный
трейд-маркетинг**

**тренинг по систематизации знаний и навыков в
трейд маркетинге**

Программа тренинга

Модуль теоретический:

1. ПРИРОДА ТМ
2. ЦЕЛИ ТМ
3. ИНСТРУМЕНТЫ ТМ
4. ОБЪЕКТЫ ТМ или ОСНОВНЫЕ «ИГРОКИ»
5. Зона ответственности ТМ менеджера и связь между каналами
6. Взаимодействие ОТМ с различными департаментами в FMCG компании
7. РЕЗЮМЕ Трейд Маркетинга
8. 6 этапов разумно спланированной трейд-маркетинговой программы
9. Системный ТМ



Модуль практический:

1. ПЛАНИРОВАНИЕ.
 - Этапы подготовки и разработки
2. РЕАЛИЗАЦИЯ.
 - Этапы проведения
3. КОНТРОЛЬ.
 - Этапы контроля
4. ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ.
 - Этапы оценки
 - Возникающие трудности. Пути их решения

Практические советы по решению проблем в работе менеджера по ТМ

1. Структура процесса по трейд-маркетинговым акциям
2. Варианты сбытовой структуры компании-производителя
3. Планирование ТМ акций
4. Формулировка проблемы
5. Определение интенсивности ТМ акций
6. Сбор и предоставление статистики
7. Ассортимент / позиция / цена
8. Формулировка цели
9. SMART-цели и показатели

10. Выставление планов
11. Разработка механики акции
12. Классификация Трейд-Маркетинговых акций
13. Канал сбыта и целевая аудитория акции
14. Методы проведения акции
15. Основные схемы мотивации дистрибьютора
16. Бюджетирование - разработка, контроль, анализ
17. Кейсы - примеры акций по методам

Цель:

На базе универсальных форм трейд-маркетинговых акций, научить участников эффективно и результативно использовать технологии и инструменты трейд-маркетинга.

Получают в результате:

Участники получают информацию о базовых аспектах трейд-маркетинга, практическом применении трейд-маркетинговых технологий, формировании алгоритма управления трейд-маркетингом для улучшения управляемости системы дистрибуции и повышения эффективности ее работы, путем воздействия на операторов сбытовых каналов.

Практические инструменты:

- Рабочая тетрадь
- База электронных рабочих форм
- Кейсы для отработки практических навыков
- По окончании обучения участникам выдаются именные Сертификаты от автора тренинга.



Содержание базы электронных рабочих форм

- Универсальная база форм ТМ акций (xls Microsoft Excel)
- Форма годового ТМ бюджета (xls Microsoft Excel)
- Форма расчета бюджета «сувениры ТМ акция» (xls Microsoft Excel)
- Форма расчета бюджета стимулирования сбыта (xls Microsoft Excel)
- Форма отчёта по национальным ТМ программам (xls Microsoft Excel)
- Бланк заявки на акцию (xls Microsoft Excel)
- Бланк отчета по акции (xls Microsoft Excel)
- Информационное письмо дистрибьютору (doc Microsoft Word)
- Мастер-план программы лояльности (mpp Microsoft Project)
- Форма расчета экономической эффективности ТМ акций (xls Microsoft Excel)

Внешний вид базы универсальных форм ТМ акций

Цель	Канал сбыта	Целевая аудитория акции	Метод	Критерии оценки / условия	Мотивация	Шабл. №
Достижение плановых показателей по продажам всего ассортимента	Дистрибьютор	Оптовый персонал дистрибьютора	Мотивация за выполнение	За лучшее перевыполнение выставленного индивидуального плана продаж	Фиксированная денежная премия (в грн. за лучшее выполнение) составляет не менее 10-15% от среднемесячного дохода сотрудника; Бонусы для «лидеров» отличаются от бонусов остальных сотрудников	1
Достижение плановых показателей по продажам определенного ассортимента	Дистрибьютор	Оптовый персонал дистрибьютора	Соревнование	За наибольший объем продаж	Фиксированная денежная премия (в грн. за лучшее выполнение) составляет не менее 10-15% от среднемесячного дохода сотрудника	2

Структура информационного письма для дистрибьютора

1. Приветствие и приглашение.
2. Сроки.
3. Участники.
4. Продукт.
5. Механика.
6. Бонус.
7. Условия, обязательные для выполнения.
8. Форма выдачи бонуса.
9. Поле обратной связи.

Структура листовки для ЦА акции

1. Приветствие и приглашение.
2. Сроки.
3. Продукт.
4. Механика.
5. Бонус.
6. Условия, обязательные для выполнения.
7. Форма выдачи бонуса.
8. Организатор.

Краткое резюме тренера

Орлова Ванда



- ✓ независимый бизнес-консультант, ведущий тренер Украинской Ассоциации Маркетинга, специалист в области управления интегрированными маркетинговыми коммуникациями и подготовки торгового персонала.
- ✓ Автор цикла статей в различных специализированных изданиях в течение 10 лет, участник и докладчик специализированных, семинаров конференций, форумов.
- ✓ Общий стаж работы 20 лет из них 12 - опыт работы в сфере продаж и маркетинговых коммуникаций. Проектный портфель включает свыше ста реализованных проектов на международном, национальном и региональном уровнях.
- ✓ Опыт в проведении тренинговых программ и бизнес-консультировании - 7 лет
- Опыт работы с товарными категориями: продукты питания, сувенирная продукция, товары для декора, гигиенические товары, хозяйственные товары, печатные издания, мультимедийные продукты (CD, DVD) и др.
- некоторые клиенты: производитель соков, молочных смесей, молока, адаптированного детского питания ОАО «Завод детского питания «Салюс»; дистрибьюторская компания «Мистерия звука» /Россия;/ Издательство «СОФИЯ» /Россия;/ издательство «Гранд»; розничная сеть «КиноМузыкаИгры»; розничная сеть «JRC Market»; интернет-магазин подарков «Комод»; компания "Форнетти"...

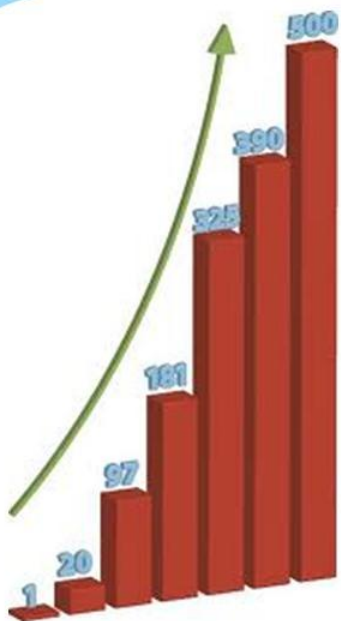
Преимущества данного тренинга



- Адаптация бизнес-тренинга под цели компании-заказчика, уровень знаний и навыков участников тренинга, корпоративную культуру и стандарты компании
- В бизнес-тренингах преимущество отдается практическим заданиям, соотношение теории и практики – 35% на 70%. Все практические задания адаптированы к отрасли и специфике деятельности участников, или взяты из их опыта на этапе до тренинговой диагностики (*оговаривается дополнительно с заказчиком*)
- Тренинги проводит специалист, имеющий практический опыт. Техника и методика тренинга применяется на практике и дает хорошие результаты (в различных отраслях и организациях)
- **Оценка эффективности обучения по модели Киркпатрика (Donald Kirkpatrick) - четыре уровня оценки: 1. Реакций. 2. Усвоения. 3. Поведения. 4. Результатов.**
- Существует возможность пост тренингового анализа – по истечению 2-х недель проводится дистанционное тестирование по специальным тест-кейсам (*оговаривается дополнительно с заказчиком*)

В результате всего выше перечисленного, достигается уровень усвоения материала позволяющий уверенно использовать полученные знания в своей профессиональной деятельности.

Важные рекомендации



- ✓ **Долгосрочный** стабильный **эффект** даёт только **систематическое и системное обучение**
- ✓ Разового тренинга недостаточно для того, чтобы добиться устойчивых изменений в профессиональной деятельности или поведении сотрудников
- ✓ Повысить эффективность тренинга могут специальные программы закрепления навыков (пост тренингового сопровождения), помогающие отслеживать проявление новых форм поведения в реальных рабочих ситуациях, проводящие «точечное» дообучение тех, кому это необходимо.

Спасибо за внимание!

Контактная информация:

**Орлова Ванда
независимый бизнес консультант,
ведущий тренер-практик УАМ**

тел. (044) 361-26-60

E-mail: vanda.orlova@gmail.com