

ЦЕНТР ЗАКУПОК СЕТЕЙ™: ФЕДЕРАЛЬНЫЙ В РАМКАХ НЕДЕЛИ РОССИЙСКОГО РИТЕЙЛА

3–4 июня, 2015 года, Москва, Центр Международной Торговли

День-1. 3 июня

10:30 – 11:00 Регистрация участников, welcome coffee, запись на переговоры



11:00–12:30 Зал «Колизей». Практикум

КОМПЕТЕНТНЫЙ ПОСТАВЩИК

подготовка к Центру Закупок Сетей™

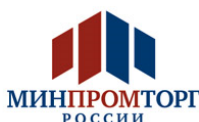
Ключевые темы:

- Какой ассортимент нужен сетям сегодня: «уникальный», «эксклюзивный» или «оборотистый»?
- Формулируем свои конкурентные преимущества: в фокусе – выгоды клиента
- Ценообразование при работе с сетями. Типичные ошибки при формировании цены для поставки в сеть
- Что делать, если у конкурента на 20% дешевле?
- Подготовка правильного коммерческого предложение по входу в сеть или вводу нового ассортимента. Как найти общие интересы с баером?
- Как поставщику использовать специфику кризиса, чтобы снизить листинги, бонусы и другие платежи в сеть? Как использовать Кодекс добросовестных практик, Закон о Торговле и т.д.
- 9 ловушек закупщика, к которым должен быть готов поставщик.
- Экономическая оценка выгоды условий для поставщика. Возможно ли это в условиях непредсказуемого роста цен?
- Опасности для поставщика на этапе заключения договора. Как застраховаться от рисков?

Ведущие:

- **Сергей Илюха**, Генеральный директор, Консалтинговое агентство Лига Коммерсантов, Директор по развитию, Национальный союз экспортеров продовольствия, Экс-финансовый директор, СПАР-Тула. Более 10 лет опыта работы на руководящих должностях в розничных сетях Дикси, СПАР и др.
- **Ирина Бондарук**, Эксперт, ECR Rus, более 10 лет опыта работы в розничных сетях Ашан, Пятерочка, Виктория, Авоська и др.
- **Дмитрий Кузнецов**, Руководитель проектов, Консалтинговая компания Real Work Management. Пятнадцатилетний опыт практической работы в крупных

Организаторы:



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

ЦЕНТР ЗАКУПОК СЕТЕЙ™: ФЕДЕРАЛЬНЫЙ В РАМКАХ НЕДЕЛИ РОССИЙСКОГО РИТЕЙЛА

3–4 июня, 2015 года, Москва, Центр Международной Торговли

российских торговых и производственных компаниях food и non food, прошел путь от регионального менеджера до директора по продажам в таких компаниях, как ТД «Арома», «Procter & Gamble», «Айс-Фили» и других. Эксперт по работе с федеральными розничными сетями.

11:00 – 12:30 Зал «Байкал». Практикум для закупщиков

ЛЕГКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ О СЛОЖНЫХ ЗАКУПКАХ.

КАК ДОГОВОРИТЬСЯ?

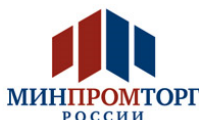
Ведущий: ★ Петр Офицеров, Генеральный директор, **Консалтинговая компания Real Work Management**, Эксперт по закупкам и поставкам в розничные сети. Автор бестселлеров: «ПОСТАВЩИК – РОЗНИЧНЫЕ СЕТИ. Лучшие практики России» и «Построение региональной дистрибуции».

Ключевые темы:

- Фундамент психологического влияния: законы, правила, инструменты.
- Как определить ложь в словах поставщика и как использовать это знание?
- Манипуляции в переговорах: структура, использование и борьба с ними
- Как сломать уверенность противника и заставить оправдываться?
- Приемы в переговорах: «нужда», пакетирование, «космос» - требование невозможного и другие.
- «Золотые» ошибки поставщика и их правильное использование
- **Практические упражнения**

13:00 – 16:00 Центр Закупок Сетей™

Организаторы:



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

ЦЕНТР ЗАКУПОК СЕТЕЙ™: ФЕДЕРАЛЬНЫЙ В РАМКАХ НЕДЕЛИ РОССИЙСКОГО РИТЕЙЛА

3–4 июня, 2015 года, Москва, Центр Международной Торговли

День-2. 4 июня

09:30 – 10:00 Регистрация участников, welcome coffee, запись на переговоры

10:00 – 11:30 Зал «РИТЕЙЛ». Конференция

СТМ ФЕДЕРАЛЬНЫХ И РЕГИОНАЛЬНЫХ СЕТЕЙ РОССИИ

Ключевые темы:

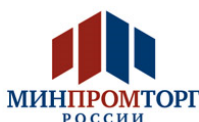
- В каких товарных категориях запланировано увеличение доли СТМ? Каким брендам придется «потесниться»?
- Как увеличение доли СТМ коррелирует с общей «оптимизацией» ассортимента?
- Каких производителей не найти в России? Свободные ниши для Вашей продукции
- Кто такой «идеальный производитель СТМ» с точки зрения крупнейших сетей? Какие требования сегодня выходят на первый план?
- Политика сдерживания цен и заработок поставщика: как производителю не работать себе в убыток?
- Динамика предпочтений российских потребителей СТМ в новых экономических условиях
- Финансовые и производственные риски производителя: как их избежать на стадии заключения контракта с сетью?

Планируемые Спикеры:

- **Елена Савченко**, Директор Управления СТМ, ГК Дикси
- **Надежда Падерина**, Директор по закупкам товаров собственной торговой марки, Ашан
- **Кирилл Мюрзепп**, Директор по управлению частной торговой маркой, Лента
- **Ирина Фаткуллина**, Руководитель Отдела СТМ, Сеть магазинов Монетка
- **Мария Мироновская**, Коммерческий директор, Улыбка радуги
- **Светлана Данилкина**, Директор по развитию СТМ, SPAR Russia B.V.
- Руководители департаментов СТМ компаний X5 Retail Group, О'Кей и др.

12:00 – 16:00 Центр Закупок Сетей™

Организаторы:



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