**Уважаемые предприниматели! Приглашаем Вас на семинар «Эффективная работа с торговыми сетями: что нужно знать бизнесу»**

**27 марта** Корпорация развития Удмуртии и Министерство промышленности и торговли УР совместно с экспертами компании «Ижтрейдинг» проведут бесплатный семинар «Эффективная работа с торговыми сетями: что нужно знать бизнесу».

**Вход в торговую сеть** – это возможность для производителя обрести эффективный канал сбыта продукции, увеличить обороты и прибыль. Но для того чтобы процесс вхождения в сетевой ритейл был успешным, и ваша продукция нашла свое место на полке, важно знать о некоторых правилах.

На семинаре представители компании «Ижтрейдинг» расскажут все о работе с сетями: как подготовить коммерческое предложение, какие существуют критерии отбора поставщиков и многое другое.

**Семинар будет полезен для вас, если:**

•вы производитель

•вы развиваете свой бизнес и активно работаете над его расширением

**В программе семинара:**

**Работа сетей.**

1.         Как сеть узнает о поставщике.

2.         Конкуренция сетей и поставщиков.

3.         Если поставщик уже работает с сетями.

4.         Использование территориальной структуры сетей.

5.         Как работает механизм закупок сети.

6.         Период ожидания рассмотрения обращения в сеть.

7.         Результат обращения поставщика.

8.         Электронный документооборот.

9.         Критерии отбора поставщика.

10.      Портрет закупщика сети.

11.      Как контролируется закупщик самой сетью.

12.      Договор (контракт) есть, а поставок нет.

13.      Собственные (частные) торговые марки сетей.

14.      Динамика региональных закупок сетями. Местный поставщик.

**Работа поставщика.**

1.         Анализ розничного рынка России.

2.         На что может рассчитывать поставщик.

3.         Изучение сети: как и зачем.

4.         Преимущества товара или производства.

5.         Стратегия взаимодействия с сетью.

6.         Как вести переговоры с сетью.

7.         Как подготовиться к переговорам.

8.         Переговорщик поставщика – кто он.

9.         Коммерческое предложение – как его подготовить.

10.      Роль процессного управления у поставщика.

11.      Состояние бизнес-процессов поставщика.

12.      Персонал поставщика.

13.      Руководитель поставщика – что делать для результата.

**\* возможно незначительное изменение в программе**

**Успейте попасть на уникальное мероприятие! Количество мест ограничено! Участие бесплатное, предварительная регистрация обязательна по ссылке:**[**https://goo.gl/forms/q1Ofv16rbDIppPRg2**](https://goo.gl/forms/q1Ofv16rbDIppPRg2)

**Дата и время проведения**: 27 марта 2019 г., 10:00 – 14:00 (Регистрация участников с 09:00 – 10:00).

**Место проведения:**г. Ижевск, ул. Ленина, 6 (конференц-зал ПАО «Сбербанк»).