

«СТРУКТУРА И СИСТЕМА»[©]

Внедрение категорийного менеджмента на розничном предприятии

Основная идея программы:	Существует стратегия и тактика в управлении ассортиментом: ЧТО необходимо делать и КАК это делать. В данной программе мы говорим только о СТРАТЕГИИ. Правила внедрения категорийного менеджмента в розничной компании. Категорийный менеджмент – эффективная система для розничного предприятия, имеющая свои закономерности при внедрении, а так же свои плюсы и минусы. Кто такой категорийный менеджер и как он должен работать – что входит в его обязанности, функции и мотивацию. Как должны взаимодействовать все отделы в компании, что нужно учитывать при составлении карты бизнес-процессов.
Целевая аудитория:	Ознакомительно и кратко дана методика категорийного менеджмента по управлению ассортиментом. В первую очередь управляющие компанией, владельцы предприятий, коммерческие директора, – все, кто отвечает за стратегию системы, организационную структуру компании и имеют полномочия для ее оптимизации. В меньшей степени категорийные менеджеры как исполнители данной структуры. Уровень подготовки слушателей – базовый или продвинутый.
Продолжительность:	1 день (8 часов)
База опыта:	При подготовке семинара использован • собственный опыт внедрения системы на предприятии; • опыт консалтинговой работы в ходе внедрения категорийного менеджмента; результаты обмена опытом с представителями компаний, переходящих на категорийный менеджмент. • Материалы книги Сысоевой и Бузуковой «Категорийный менеджмент. Курс управления ассортиментом в рознице»

ПРОГРАММА (1 день)

ИСТОРИЯ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ КАТЕГОРИЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТА (1 час)

Что такое категорийный менеджмент и его история появления. Определение категорийного менеджмента. Основные отличия и преимущества категорийного менеджмента по сравнению с классическим товароведением.

Категория – основа для управления ассортиментом. Четыре основные правила категорийного управления.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА КАТЕГОРИЙНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ (5 часов).

Типы оргструктур. Жизненные циклы предприятий. Системные кризисы на каждом этапе жизненного цикла.

Кому нужен категорийный менеджмент как структура. Особенности внедрения системы в оргструктуру компании. Подводные камни и минусы категорийного менеджмента.

Взаимодействие отделов – матричная структура компании. Место категорийного менеджера в структуре

Согласование планов – план «сверху» или «снизу»? Типы планирования и особенности выполнения, перевыполнения и невыполнения планов при новой структуре.

Типичные ошибки при переходе на КМ (организационные, мотивационные, ресурсные и тп)

Примерный план внедрения КМ – этапы, сроки, должности.

НОВАЯ ДОЛЖНОСТЬ - КАТЕГОРИЙНЫЙ МЕНЕДЖЕР (1 час).

Его задачи, функциональные обязанности и зона ответственности. Необходимая квалификация и путь развития: от закупщика к категорийщику. Опасность профессионального выгорания.

Структура коммерческого отдела – нужны ли ему подчиненные. Инструменты категорийного менеджера и их использование.

Мотивация категорийного менеджера (оклад, оклад + процент, система KPI).

ТАКТИКА КАТЕГОРИЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТА (обзорно) (1 час)

Методика управления ассортиментом: структурирование ассортимента, роли категорий, сбалансированность ассортимента по ширине и глубине, цены и выкладка товара в зависимости от их ролей в ассортименте, основные виды анализа ассортимента.

ЧТО В РЕЗУЛЬТАТЕ ПОЛУЧИТ УЧАСТНИК ОБУЧЕНИЯ:

Это разговор о том, что необходимо сделать для того, что бы компания перешла на новый уровень своего развития – на другую организационную структуру.

Мы задаем вопросы: а надо ли это делать? Если да, то сколько это будет стоить? Зачем нам это нужно? На что мы готовы пойти, если выбираем для себя переход на Категорийный менеджмент? Готовы ли мы к тому, что внедрение этой системы не пройдет безболезненно и быстро?

Подробно рассмотрены типы организационных структур, уровни развития предприятия и варианты переходов от одной структуры к другой. Участники смогут определить, на каком этапе развития сейчас находится их предприятие и спрогнозировать дальнейшее развитие компании.

Дана схема диагностики предприятия с точки зрения основных бизнес-процессов. В результате слушатели смогут самостоятельно определить критические точки на своем предприятии и принять решения о дальнейшем своем развитии.

Подробно разбираются функции, инструменты и полномочия категорийного менеджера как ключевого исполнителя в данной системе. Поговорим о том, где и как готовить этих специалистов, подробно рассмотрим систему их мотивации (а так же подводные камни в их работе, неправильное использование инструментов и ошибки в системе).

Однако стоит сказать, что **НИКАКИХ ГОТОВЫХ РЕЦЕПТОВ** на семинаре не предлагается. Нет единой правильной структуры, так же как нет единственно правильно стратегии развития. Каждое предприятие индивидуально и развивается по своим уникальным законам. Наша задача на семинаре – получить общее представление о возможных путях роста. Главное, что участники получают на семинаре – это структурное видение своей системы и аргументы для принятия решения о том, смогут ли они (и нужно ли им) внедрять у себя категорийный менеджмент или нет.

В конце семинара **кратко и обзорно** дана тема тактики категорийного менеджмента – методики управления товаром и построения ассортиментной матрицы – как анонс двухдневного семинара, который стоит посетить, что бы полностью внедрить у себя всю систему.

© Екатерина Бузукова, 2005-2015