

# Категорийный Менеджмент 2.0

## ПОШАГОВАЯ МЕТОДОЛОГИЯ ПО УПРАВЛЕНИЮ КАТЕГОРИЕЙ

**Цель тренинга** – приобретение теоретических и практических знаний в области Категорийного Менеджмента для повышения качества принятия решений в ежедневном процессе управления Категорией.

- Узнать основные принципы и преимущества Категорийного Менеджмента
- Узнать существующие требования для внедрения процесса Категорийного Менеджмента в компании
- Изучить процесс реализации проектов по Категорийному Менеджменту на примере одной Категории
- Изучить практические инструменты и техники, которые могут пригодиться в повседневной работе

**Программа** разработана с учетом возможной разницы в уровне подготовки участников и будет интересна как для новых, так и для более опытных профессионалов, принимающих участие в проектах по Категорийному Менеджменту.

**Методология тренинга** основана на 8 шагах Категорийного Менеджмента с использованием материалов реальных проектов между розничными сетями и производителями как демонстрация применения каждого шага. В течение тренинга мы предлагаем выполнить практические задания для проработки этих 8 шагов, разработанные на базе действительно существующих проектов.

### Результаты тренинга:

1. Знание основных принципов и преимуществ Категорийного Менеджмента.
2. Возможность оценить насколько ваша компания готова для внедрения Категорийного Менеджмента.
3. Понимание как выстроить бизнес-процесс управления каждой Категорией.
4. Умение использовать инструменты и методики для более эффективной ежедневной работы.



**Тренинг ведет**  
Максим Морозов

### Профессиональный опыт:

2013 – по н.м. –  
Директор DemandTec,  
Центральная и Восточная  
Европа, IBM

2010-2013 –  
Руководитель отдела услуг  
Мерчендайзинга,  
Северо-Восточная Европа,  
Nielsen

2008-2010 –  
Директор по Мерчендайзингу,  
розничная сеть «Патриот»

### **Возникли вопросы?**

[Ольга Иванова](#)  
Координатор тренингов  
СЕО Консалтинг  
[training@c3g.ru](mailto:training@c3g.ru)  
тел. +7 (495) 661-62-16

## РАЗДЕЛЫ ТРЕНИНГА

### Базовые вопросы Категорийного Менеджмента

- Предпосылки возникновения подхода?
- Готова ли ваша компания к внедрению КатМан?
- Как правильно определить и сегментировать Категории?
- Как правильно распределить роли Категории внутри всего ассортимента?
- Как правильно оценить текущее положение дел в Категории?
- На какие показатели эффективности необходимо ориентироваться?
- Как выбрать наиболее эффективную стратегию?
- Как разработать тактические планы по каждой Категории?
- Как внедрить и правильно оценить результаты проекта по управлению Категории?

### Новые вызовы или Категорийный Менеджмент 2.0

- Как узнать своего покупателя, не задавая ему вопросов? Новая эра потребительской аналитики!
- Какие продукты закупить, чтобы привлечь нужных вам покупателей? Рационализация против инкрементальности продаж!
- Как выиграть ценовую войну, не снижая цены? Большие данные дают второе дыхание теории эластичности!
- Какая часть промобюджета уходит в "ведро"? Время считать ROI для каждой промоакции!
- Как заставить "работать" ваши торговые метры? Проблемы современного планирования!

## АУДИТОРИЯ ТРЕНИНГА

Наш тренинг уже прошли сотрудники крупнейших компаний России, Украины и Казахстана.

### Россия:



**Украина:** Unilever, Cosmo, Watsons, WBD, Zvenigora, Henkel, Fozzy, Furshet, Barvinok

**Казахстан:** Efes, Paxat, Beisdorf, Nestle, GSK, Small, Nutricia, Mars, Ramstore, RG brands



**Тренинг ведет**

Максим Морозов

Опыт в Категорийном Менеджменте:

**Консультационная поддержка** крупнейших розничных сетей: Ашан, Метро, x5 Retail Group, Азбука Вкуса и др.

**Реализация совместных проектов** по управлению Категорией и разработке концепций Мерчандайзинга (более 20 успешно реализованных проектов)

**Проведение индустриальных и корпоративных семинаров** по Категорийному Менеджменту в России, Украине, Казахстане, Армении

**Участие в международных и российских конференциях** ECR, Trade Marketing conference, Retail in Detail и др.

**Возникли вопросы?**

[Ольга Иванова](#)

Координатор тренингов

СЕО Консалтинг

[training@c3g.ru](mailto:training@c3g.ru)

тел. +7 (495) 661-62-16

# ПРОГРАММА ТРЕНИНГА «КАТЕГОРИЙНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ 2.0»

## 1-й день:

9.30-10.00	<i>Прибытие участников</i>
10.00-11.30	Введение в Категорийный Менеджмент
11.30-11.45	<i>Перерыв</i>
11.45-13.15	Определение Категории & Сегментация (Задание №1) Роли Категории (Задание №2)
13.15-14.15	<i>Обед</i>
14.15-15.45	Анализ Категории (Задание №3)
15.45-16.00	<i>Перерыв</i>
16.00-17.30	Показатели эффективности Стратегии Категории <i>Вопросы &amp; Дискуссия</i>

## 2-й день:

9.30-10.00	<i>Прибытие участников</i>
10.00-11.30	Потребительские исследования и Тактики Категории
11.30-11.45	<i>Перерыв</i>
11.45-13.15	Управление ассортиментом (Задание №4) Управление Ценой и Промо
13.15-14.15	<i>Обед</i>
14.15-15.45	Управление пространством (Задание №5)
15.45-16.00	<i>Перерыв</i>
16.00-17.30	План внедрения и постанализ <i>Вопросы &amp; Дискуссия</i>

**Возникли вопросы?**

[Ольга Иванова](#)

Координатор тренингов

СЕО Консалтинг

[training@c3g.ru](mailto:training@c3g.ru)

тел. +7 (495) 661-62-16

