**Семинар «Развитие и модернизация предприятия торговли»**

**9** июля — **11** июля 2013 года во ВТ в 9:00

Учебный комплекс ЦНТИ "Прогресс" г. Санкт-Петербург, Васильевский остров, Средний пр-т, д. 36/40 ст. метро "Василеостровская"

Программа семинара

**1. Что понимается под модернизацией и инновационным развитием торговых предприятий?**Какие современные тенденции существуют в  развитии розничных и оптовых  предприятий в России и за рубежом? Понятие модернизации и инновационного развития в розничной и оптовой торговле. Направления формирования и структура конкурентоспособного потенциала торгового предприятия.

**2. Что важно знать при формировании материально – технического потенциала торгового предприятия?**Какие факторы определяют эффективность местоположения торгового предприятия? Требования к архитектурно – планировочным решениям торговых предприятий. Рациональная планировка торговых площадей и варианты размещения торгового оборудования при разных формах продажи. Логистические решения в цепях поставок.

**3. Как создать интеллектуальный потенциал торгового предприятия?**Что понимается под интеллектуальным потенциалом торгового предприятия? Разработка концепции развития торгового предприятия. Выбор маркетинговой стратегии развития торгового предприятия. Виды стратегий захвата рынка. Роль торговой марки, брендинга в создании успешного торгового бизнеса. Возможности франчайзинга в малом и среднем бизнесе в торговле.

**4. Какие современные методы эффективны в конкурентной борьбе для торгового предприятия?**Что понимается под конкурентной борьбой? Роли в конкурентной борьбе. Ценовые и неценовые методы конкурентной борьбы. Источники конкурентного преимущества в торговом бизнесе. Анализ конкурентных преимуществ конкурентов в области «4Р». Понятие и виды стратегических альянсов в торговом бизнесе, их плюсы и минусы.

**5. Как сформировать синергетический эффект в торговом бизнесе?**Что такое синергия в бизнесе и как ее создать? Как создать  устойчивое конкурентное преимущество посредством оптимизации комплекса маркетинга (товара, цены, организации продаж, коммуникаций, кадров, процессов) в торговом бизнесе? Направления диверсификации бизнеса в розничной и оптовой торговле.

**6. Что важно для эффективной текущей работы?**Что важно в текущем планировании торгового бизнеса? Как рассчитать коэффициент сезонности? Построение стратегических карт в рамках годового планирования торгового бизнеса. Этапы создания клиентоориентированного торгового предприятия. Этапы формирования стандартов обслуживания. Разработка программ лояльности покупателей.

**Для участников:**  
обучение по программе с выдачей Сертификата;  
комплект информационно-справочных материалов;   
экскурсионная программа;  
ежедневные обеды и кофе-брейки.

Всем участникам выдается Сертификат об участии в семинаре.

**21 700 руб** НДС не облагается