



Курс профессиональной подготовки категорийных менеджеров
для сетей и производителей



Преимущества курса



Пошаговое обучение: процесс от А до Я



Структурированный подход



Отработка знаний на практике и в бизнес-симуляции



Лучшие мировые и российские практики



Знания

- ✓ Основы категорийного менеджмента (определение, основные понятия, этапы работы с категорией)
- ✓ Особенности и различия бизнес-моделей производителя и ритейлера
- ✓ Синхронизация стратегий партнеров для роста категории
- ✓ Особенности подхода Catman 2.0 (по версии американской ассоциации категорийных менеджеров CMA)

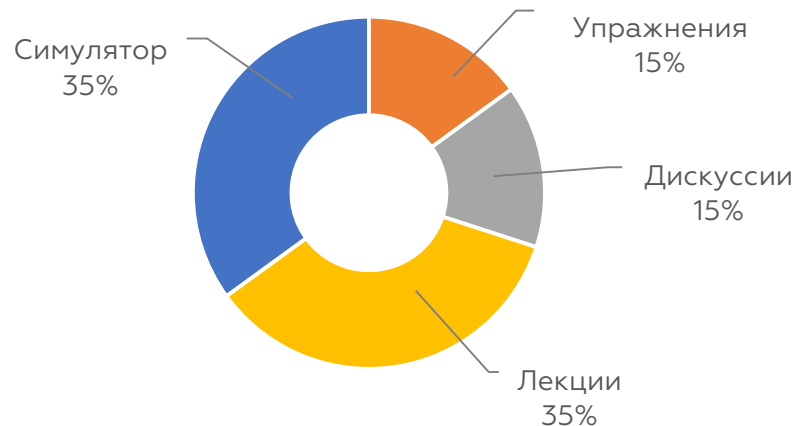
Навыки

- ✓ Поиск потенциала роста с помощью современных методов анализа категории
- ✓ Работа с данными о покупателе (панель домашних хозяйств, дерево принятия решений, сегментация покупателей)
- ✓ Применение тактик согласно роли и стратегии категории
- ✓ Основы управления 4Р: ассортиментом, ценообразованием, торговым и полочным пространством и промо

Структура программы



Распределение времени курса



Группа: 16-18 участников

Продолжительность обучения – 3-4 недели.

Тренерская команда: тренер + ассистент

KEY LEARNINGS



**Покупатель в
центре
категорийного
менеджмента**

**Согласованность
ролей, стратегии и
тактик категории**

**Категорийный
менеджмент как
процесс**

**Сотрудничество с
партнерами как
ключ к успеху**

Модуль 1. Два дня Теория и практика

- История и развитие КМ. 8-шаговая модель. Синхронизация стратегий партнеров
- Бизнес модели сети и производителя
- Определение категории. Современные данные о рынке и покупателе. Учимся с ними эффективно работать
- Сегментация покупателей и сегментация категорий, ДПР, покупательские миссии
- Роли категории – ключевой момент в распределении ресурсов, определении фокуса и дифференциации сети
- Оценка категории: потенциал, направления развития. Тренируемся в разных видах анализа – кластерный, сбалансированность, рыночное покрытие, др
- Цели по категории. Показатели финансовые, производительности запасов, OOS-OSA, тренируемся на упражнениях
- От ролей к стратегиям. Стратегии категорий. Дерево РТО и драйверы. Разбивка стратегий на драйверы и разработка корректных тактик
- Современные методики и подходы в 4Р-тактиках. Ассортимент и Цена
- Тренируемся в группах. Разбор решений с тренером

Модуль 2. Два дня. Теория, практика + бизнес-симуляция.

- Бизнес-симуляция
- Отработка навыков индивидуально на домашнем задании первого модуля. Разбор решений с тренером
- Современные методики в 4Р-тактиках. Промо и Пространство
- Эффективная реализация проекта. Матрица RACI в проектном управлении. Контроль результатов
- Примеры лучших отечественных и зарубежных практик

20 упражнений на закрепление знаний и навыков:



1. Понимание стратегии ритейлера
2. Дерево принятия решений
3. Миссии и определение категории
4. Роль категории
5. Оценка потенциала
6. Анализ экономики в разрезе брендов
7. Кластерный анализ по асс-ту
8. Покрытие сегментов
9. GMROI
10. Потери от OOS
11. Эффективное распределение полки
12. Продуктивность сегментов
13. Роль и стратегия категории
14. Стратегия и драйверы
15. Рычаги роста категории
16. Совмещенный анализ ABC&XYZ
17. Ценообразование
18. Доля полки
19. Структурирования пространства в логике покупателя (ДПР)
20. Выбор и расчет эффективности промо

- | | |
|----------------------|--|
| 09:00 – 11:00 | Знакомство. История и развитие КМ. 8-шаговая модель. Синхронизация стратегий партнеров. |
| 10:45 – 11:00 | Кофе-брейк |
| 11:00 – 13:00 | Бизнес-модели производителя и ритейлера. Определение категории. Работа в группах |
| 13:00 – 14:00 | Обед |
| 14:00 – 16:00 | Роли категорий. Оценка категории: потенциал, направления развития. Работа в группах, упражнения |
| 16:00 – 16:15 | Кофе-брейк |
| 16:15 – 18:00 | Кластерный анализ, сбалансированность ассортимента, рыночное покрытие. Работа в группах, упражнения. Итоги дня |



- | | |
|----------------------|--|
| 09:00 – 10:45 | Цели по категориям. Упражнения и работа в группах. |
| 10:45 – 11:00 | Кофе-брейк |
| 11:00 – 13:00 | Упражнения и работа в группах. Стратегии категорий.
Дерево РТО и драйверы. Работа в группах, упражнения |
| 13:00 – 14:00 | Обед |
| 14:00 – 16:00 | Драйверы и тактики категории. Работа в группах,
упражнения. Тактики. Ассортимент. |
| 16:00 – 16:15 | Кофе-брейк |
| 16:15 – 18:00 | Работа в группах, упражнения. Тактики. Цена. Домашнее задание участникам |



09:00 – 10:00	Домашнее задание. Обратная связь
10:00 – 11:00	Пространство. Работа в группах, упражнения
11:00 – 11:15	Кофе-брейк
11:00 – 11:45	Бизнес-симуляция. Ожидания. Вводная лекция.
11:45 – 12:30	Анализ категорий.
12:30 – 13:00	Распределение полки
13:00 – 14:00	Обед
14:00 – 14:45	Игра
14:45 – 16:00	Ассортимент, план продаж
16:00 – 16:15	Кофе-брейк
16:15 – 17:45	Розничные цены, промо, выкладка.
17:45 - 18:00	Итоги дня



09:00 – 11:00	Промо. Реализация плана развития категории.
11:00 – 11:15	Кофе-брейк
11:00 – 13:00	Бизнес-симуляция. Анализ результатов 1го хода.
13:00 – 14:00	Обед
14:00 – 15:00	Работа в группах
15:00 – 16:00	Принятие решений
16:00 – 16:15	Кофе-брейк
16:15 – 17:00	Примеры лучших практик.
17:00 - 17:45	Бизнес-симуляция. Разбор решений. Анализ результатов 2го хода
17:45 – 18:00	Завершение программы



Ая Тоноян

Ведущий тренер в Mania Business Simulations



Ая Тоноян

Образование

Диплом по международным отношениям, МГИМО

МВА по Общему менеджменту и Маркетингу, Академия Народного Хозяйства

Опыт. 15 лет в Категорийном менеджменте и Шоппер маркетинге

Маркетинг директор сети КОРАБЛИК

Руководитель подразделений Категорийного менеджмента и Шоппер маркетинга в компаниях «Лебедянский» (Pepsico) и Ferrero

Ответственный за разработку стратегий каналов продаж, Ferrero

Ответственный за разработку стратегий работы с ТОП сетями, Ferrero

С 2016 и – ведущий тренер в Mania Business Simulations

Специализация

FMCG, SE, категорийный менеджмент, исследование покупателей, шоппер маркетинг, трейд маркетинг, продажи и переговоры, тренинги

The logo for Ferrero, consisting of the word "FERRERO" in a bold, yellow, sans-serif font.





ECR – некоммерческая организация, платформа для сотрудничества и обмена опытом между производителями и ритейлерами.

Цель ECR - предложить потребителю лучшее качество товаров и обслуживания.

Работает в 20 странах мира. Около 80 компаний в России.

Сотрудничество Mania и ECR:

Актуальные передовые знания

Практичность. Все из реального бизнеса

Доступ к кейсам, лучшим практикам и мировым стандартам

Участие в рабочих группах



Нас высоко оценили:



ДИКСИ

Просто. Рядом. По-соседски.

MARS

МАГНИТ



ВИКТОРИЯ
группа компаний



РОСНЕФТЬ

М **МОНЕТКА**



Unilever



ЛУКОЙЛ
НЕФТЯНАЯ КОМПАНИЯ

X5 RetailGroup

EFES
RUS

Mondelēz
International



раицентр
сеть магазинов

L'ORÉAL
PARIS

Средняя оценка программы Catman Academy в 2017 году: 9,6 баллов



Очень грамотно составлена программа всего курса: сначала идет теория, затем практическая работа и заканчивается это настоящей «битвой» - бизнес-кейсом. Много прикладных инструментов, сбалансировано с точки зрения теории и практики. В итоге все полученные знания выстраиваются в систему.

Тимур Гафаров, JTI
Territory Key Accounts Manager



Все полученные знания для меня были новые. Получены инструменты, которыми буду пользоваться на практике

Тимофеева Ирина, Роснефть
Ведущий специалист



Все инструменты были очень полезны, особенно дерево принятия решений, роли категорий, анализ XYZ

Калинина Марина, сеть Яблоко
Коммерческий директор

