

## «УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ В РОЗНИЧНОМ МАГАЗИНЕ ОДЕЖДЫ»

### ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

#### Управление эффективностью продаж. Ключевые показатели

- Факторы влияния (внешние и внутренние) на увеличение продаж
- KPI в управлении продажами. Система отчетности в продажах
- Управленческий учет в продажах
- Основные финансовые коэффициенты в управлении продажами

#### Практика

На основе статистики продаж провести оценку эффективности работы розничного магазина. Найти сильные и слабые стороны. Разработать план работ по увеличению продаж.

#### Планирование продаж в fashion retail

- Методы прогнозирования продаж. Как и когда использовать тот или иной метод
- Выгоды использования многофакторного метода прогнозирования продаж в fashion retail
- Формирование планов продаж для розничного магазина на год/сезон/месяц

#### Практика

Сформировать план продаж на сезон, разбитый по месяцам, для двух магазинов розничной сети.

#### Материальная мотивация торгового персонала как способ управления продажами

- Принципы разработки системы оплаты труда для отдела продаж
- Типичные ошибки при разработке системы оплаты труда для продавцов
- Механика начисления заработной платы для торгового персонала

#### Практика

Разработать систему мотивации для директора магазина/кассира, продавца-консультанта. (структура начисления + механика).