הקולג' לקמעונאות

אימון ופיתוח מנהלים • לימודי המשך לאקדמאים

Key Account Management

קורס ניהול סחר קמעונאי

מסלול התמחות בערוץ קמעונאי

(רשתות שיווק, רשתות פרטיות, פארמים, שוק פרטי)

קהל היעד לקורס

- מנהלי סחר, KAM, מנהלי רשתות, מנהלי מכירות/ מרחב/טרייד/שיווק בעלי ניסיון בתחום הקמעונאות, המעוניינים בהעשרה מקצועית
- מנהלים המעוניינים בהסבה מקצועית
- ההרשמה לקורס בכפוף לאישור ועדת קבלה

מטרות הקורס

- הכשרה והעשרה בניהול סחר בסביבה קמעונאית
- הקניית ידע מקצועי
- חיזוק מיומנויות בינאישיות

תכנית הלימוד

ניהול סחר קמעונאי

- 13 מפגשים
- קורס ערב 17:00 –21:00
- הרצאות פרונטליות וסימולציות
- מבחן סוף קורס

תעודה מטעם הקולג' לקמעונאות

הקולג' לקמעונאות

073-2046622 03-5099490

crm@israel-reatil-college.com www.israel-retail-college.com

משרדים - מגדל אלון 1, יגאל אלון 94, תל אביב. קמפוס מופת - שושנה פרסיץ 15, תל אביב. קמפוס איילון - לח"י 31, בני ברק.

Key Account Management

סילבוס קורס ניהול סחר

מסלול התמחות בערוץ קמעונאי

(רשתות שיווק, רשתות פרטיות, פארמים, שוק פרטי)

מפגש 1

מבוא להכרת הקמעונאי ומגמות בענף

- מחזור חיי הקמעונאי
- ההפרעה הדיגיטלית בעידן הקמעונאות החדש

מרצה אורח:
מר דודו פוגל, כיהן כמנהל מחלקת מחקר ואסטרטגיה מקאן תל אביב

מפגש 2

צרכי הקמעונאי ומדדי ביצוע

- פירמידת הצרכים של קמעונאים
- מדדי ביצוע מרכזיים (KPI.s) ככלי בידי מנהל קטגוריה/חנות ברשת קמעונאית

מרצה אורח:
מר אורי לוי, מנכ"ל פילטונה, כיהן בעבר כמנהל קטגוריה ברשת שופרסל

מפגש 3

תקשורת בינאישית וסגנונות התנהגות

- יסודות התקשורת הבינאישית
- ניתוח סגנונות התנהגות והתאמה ללקוח

מרצה אורח:
מר אריק נגאר, כיהן בעבר כמנהל מחלקת טריידמרקטינג בשטראוס

מפגש 4

מבוא לניתוח דוחות פיננסיים, השפעות תפעוליות

בניהול הקמעונאי

- מבוא לניתוח דוחות והשפעות הסחר עליהם
- צרכי מערך התפעול ברשת קמעונאית

מרצה אורח:
מר אלון שץ, לשעבר סמנכ"ל תפעול מגה קמעונאות. כיהן כסמנכ"ל סחר ב- Unilever סמנכ"ל מכירות ב-Henkel מנכ"ל הפנינג

מפגש 5

יסודות בניהול קטגוריה

- 8 עקרונות הבסיס בניהול קטגוריה ברשת
- תרגיל שטח, ניתוח קטגוריה בנקודת המכירה

מפגש 6

ניתוח נתונים והשפעות המותג הפרטי

- ניתוח נתונים מסחריים
- המותג הפרטי ככלי אסטרטגי בידי הקמעונאי

מרצה אורחת:
גב' חני לוטן, לשעבר מנהלת מותג LIFE ברשת סופרפארם

מפגש 7

BIG DATA שיווק פרסונלי, הבנת הקונה במרחב

- יישום תובנות אודות הקונים במרחב הקמעונאי
- הכרת פלטפורמת ניהול מועדון לקוחות

מרצה אורח:
דיוד ירקוני, אדריכל פנים המתמחה בעיצוב חללים ובקריאת שפת הגוף של הקונה.

מפגש 8

אסטרטגיית קידום מכירות

- קידום מכירות ממוקד קונים
- גישה חדשנית לתקשורת עם הקונים במרחב הקמעונאי בעידן החדש

מרצה אורחת:
גלית דובין, מנהלת מועדון לקוחות שופרסל

מפגש 9

ניתוח מבצעים

- כלים לתכנון פעילות מסחרית, מעקב ובקרה

מרצה אורח:
מר זמיר יהושע, כיהן כמנהל תחום במגה וכסמנכ"ל סחר בניו-פארם

מפגש 10

סדנא לניהול משא ומתן

- התנהגויות מומלצות בניהול משא ומתן מאתגר במיוחד מול מנהל קטגוריה
- סימולציות ניהול מו"מ המדמות תרחשי אמת

מפגש 11

סדנא להתמודדות עם קונפליקטים וטיפול בהתנגדויות

- מודלים לניתוח התנהגויות בעת קונפליקט
- כלים להתמודדות מול טקטיקות קניינים נפוצות

מפגש 12

ניהול סחר e-Commerce

- עקרונות לניהול סחר עם אתרי מסחר אלקטרוניים
- אתגרי השילוב המסחרי בין הערוצים השונים

מפגש 13

סדנא יישומית מסכמת קורס

- סדנת אימון המשלבת יישום של תכני הקורס באמצעות סימולציות ומשחקי תפקידים

* הסילבוס ורשימת המרצים נתונים לשינויים.

הקולג' לקמעונאות

073-2046622 03-5099490

crm@israel-reatil-college.com www.israel-retail-college.com

משרדים - מגדל אלון 1, יגאל אלון 94, תל אביב. קמפוס מופת - שושנה פרסיץ 15, תל אביב. קמפוס איילון - לח"י 31, בני ברק.