

Pievilcīgs preču izvietojums. Praktiskais merčendaizings.

Auditorija.

- Struktūrvienību vadītāji.

Ko iegūs semināra dalībnieks

- Pārdošanas apjoma palielināšanas iespējas
- Pilnīgu informāciju par to kur un kā izvietot savu preci, lai palielināt tas noietu
- **Semināra gaitā notiks kļūdu analīze un ieteikumu izstrāde Jūsu preču izvietojumam Jūsu veikalos un tirdzniecības vietās!**

Semināra norise:

- 1 diena – 8 stundas.
- Aktīva praktiskā apmācība, izmantojot lekcijas, diskusijas, praktisko uzdevumu risināšanu, lomu spēli un situāciju analīzi. Paralēli teorētiskām zināšanām dalībnieki apgūst praktiskās iemaņas.
- Darba valoda – latviešu, krievu (atkarībā no grupas sastāva).

Semināra materiāli:

- Katrs semināra dalībnieks saņem **50 lpp. izdales materiālu - rokasgrāmatu**, ar kuru strādā semināra laikā un var izmantot, atgriežoties darba vietā.

Sagatavojiet savlaicīgi:

- Fotogrāfijas ar Jūsu preču izvietojumu uz plauktiem, kā arī shēmu ar preču, tirdzniecības iekārtu, kašu, izeju un ieeju izvietojumu veikalā.
- Cenu norādes, reklāmas materiālus, kurus Jūs izmantojat tirdzniecības vietās.

Saturs:

1. Merčendaizinga jēdziens. Merčendaizinga darbības principi
2. Apmierināta pircēja veidošanas principi
3. Pircēju uzvedības psiholoģija. Preču izvietojuma principi, ņemot vērā šīs īpašības
4. Preču grupu sortiments, prioritārās pozīcijas un pamata sortiments preču grupas ietvaros, plaukta vietas sadale. Preču izvietojums uz plauktiem – galvenie noteikumi. Labākas vietas
5. Preču grupu vispārējie grupēšanas principi (krāsa, izmērs, cena u.t.t.); akcentu salikšana uz noteiktām preču vienībām.
6. Vitrīnu noformēšanas principi. Informācijas un reklāmas materiālu izmantošana. Efektīvā cenu lapa.
7. Pircēju plūsmas vadīšana veikalā. Tirdzniecības zāles plānošana. Preču grupu zonālais izvietojums. Preču izvietojums gar sienām – galvenie noteikumi
8. Ieejas zonas noformēšanas noteikumi Stūru noformēšanas noteikumi
9. Preču kustības simulācija
10. Pircēju piesaistīšanas paņēmieni uz noteiktām tirdzniecības zāles vietām
11. Merčendaizinga organizācija kompānijā

Dalības maksa vienam dalībniekam – Ls 170,- (+ PVN 18%)

Lai pieteiktos uz semināru, lūdzu zvaniet vai rakstiet uz BKG Mācību centra e-mailu macibucentrs@bkgriga.lv
Semināru ir iespējams pasūtīt korporatīvai apmācībai.

BKG Personāla attīstības
un mācību centrs

Kapseļu iela 23
Rīga, LV- 1046
Tel. +371 7327111
Fakss.+ 3717611828
macibucentrs@bkgriga.lv
<http://www.bkgriga.lv>

