

МЕНЕДЖЕР ПО ЗАКУПКАМ СТМ / КАТЕГОРИЙНЫЙ МЕНЕДЖЕР

Категория слушателей: специалисты и менеджеры отдела СТМ, категорийные менеджеры (если в зоне ответственности есть СТМ) в производственной компании либо ритейле, которые занимаются развитием собственных торговых марок.

Период обучения: 16 часов.

Форма обучения: очная, очно-заочная, дистанционная.

№	Наименование тем	Всего часов	Форма контроля
1	Общие сведения: виды СТМ, какие бывают стратегии, какие задачи решают.	2	
2	Этапы и сроки создания СТМ: <ul style="list-style-type: none">• анализ товарной матрицы с учетом ввода СТМ• техническое задание• тендер или аукцион (преимущества и риски)• контроль качества поставщика и продукции• позиционирование и продвижение	5	
3	Цикл жизни товара. Анализ эффективности СТМ (подводные камни).	2	
4	Выбор поставщика: <ul style="list-style-type: none">• критерии выбора• первичные переговоры (на что обратить внимание)• оценка поставщиков• оценка результатов Контроля качества	4	
5	Подготовка к переговорной компании: <ul style="list-style-type: none">• план по развитию категории• выбор стратегии развития поставщика, смежные поставщики	2	
6	Итоговая аттестация	1	Итоговое тестирование
	Всего	16	