|  |
| --- |
|  |
|  **бланк-нефтегаз-форум-01.jpgООО «Национальный нефтегазовый форум»** |
| **ТРЕТИЙ ЕЖЕГОДНЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ СЕМИНАР****«Устойчивое развитие современных сетей АЗС:** **эффективное управление, сопутствующий бизнес и инфраструктура»****3-4 декабря , Metropol Hotel г. Москва**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| **ОФИЦИАЛЬНЫЙ ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПАРТНЕРlogo**  |

|  |
| --- |
| **3 декабря ДЕНЬ 1-Й.** |
| **09:00 – 10:00. РЕГИСТРАЦИЯ И ЗАВТРАК.** |
| **10:00 – 11:30. БЛОК №1****Эффективное управление/ Местоположение и выбор** | * Критерии успешной площадки для заправочной станции
* Рассмотрение демографии для площадки заправочной станции
* Целенаправленная работа на сектор рынка, в котором вы хотите вести продажи
 |
|  |
| **11:30 – 13:00. БЛОК №2****Реклама, маркетинг и промоушн** | * Когда использовать рекламу вместо мерчендайзинга
* Определите вашу ценностную политику по отношению к клиенту
* Как проводить успешные компании промоушн
 |
| **13:00 – 14:00. ОБЕД.** |
| **14:00 – 16:00. БЛОК №3****Баланс магазина/топлива: анализ, ценообразование и маржа** | * Понимание соотношения сортов и дифференциалы цены
* Каковы факторы прибыльности заправочной станции
* Определение четырех финансовых целевых показателей успешной заправочной станции
* Упражнение по расчету прибыли
 |
|  |
| **16:00- 18:00 БЛОК №4****Развитие взаимосвязанного бизнеса/продукта** | * Сравнение объемов продаж для определения 10 самых продающихся товаров
* Понимание ключевых факторов и цели вашей заправочной станции, например:
* Является ли это заправкой, которая продает топливо или это заправка, которая продает другие продукты

 или заправка, которая продает товары/услуги первой необходимости |
| **18:00-18:30. ВЕЧЕРНИЙ КОФЕ. ОБМЕН МНЕНИЯМИ.** |
| **4 декабря. ДЕНЬ 2-Й.** |
| **10:00 – 11:30. БЛОК №5****Качество топлива и брендинг** | * Разработка топлива и история качества
* Что ценного предлагает мой бренд
* Как информировать ваших клиентов и влиять на них
 |
| **11:30 – 13:00. БЛОК №6****Политика управления сотрудниками и командой** | * Какие навыки мне нужны – список 5 самых важных
* Как нанимать подходящих людей
* Лидерство – каковы характеристики хорошего лидера
 |
| **13:00 – 14:00. ОБЕД.** |
| **14:00 – 16:00. БЛОК №7****Политика и практика пополнения запасов заправочной станции (топливо и продукты)** | * Анализ расходов
* Выбор системы распределения товаров и услуг
* Изучение надежной системы контроля потери продуктов
 |
| **16:100-17:30 Блок №8****Расширение розничной сети** | * Сколько заправок для каждого рынка
* Определение комбинации заправок
* Есть ли у меня личные ресурсы и ресурсы персонала для расширения
* Корректировка работы с сетью поставок и системы поставок топлива
 |
| **17:30-18:00. ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ ПО ИТОГАМ СЕМИНАРА.** |
| **18:00-18:30. ВЕЧЕРНИЙ КОФЕ. ОБМЕН МНЕНИЯМИ.** |
| По итогам работы семинара всем участникам мероприятия будет выдан специальный международный сертификат. |
| **О КУРСЕ И ЛЕКТОРЕ:** |
|  | Кент Карсон (США) – ведущий специалист по вопросам, связанным с развитием розничного топливного бизнеса с более 25 летним опытом работы в нефтегазовой отрасли, Кент Карсон является общепризнанным экспертом с огромным опытом работы в крупнейших международных нефтегазовых корпорациях, специализацией которого является консалтинг в области стратегии развития сетей АЗС, маркетинга, общего управления и процессов, а также развитие магазинов и планировании ассортимента заправочных станцийКент так же руководил командой из 28 преподавателей для заправок с розничными магазинами. Эти преподаватели разработали и провели обучение для 17 000 заправочных станций в Северной Америке. На протяжении своей работы в должности Директора по развитию розницы его команда обучала более 3 000 человек в год. Он работал с департаментами и помогал им разрабатывать учебную программу для запуска новых продуктов, каналов маркетинга и управления категориями. |
| Курс разработан для того, чтобы дать участникам детальное представление о том, как развивать магазины на заправочных станциях, а также о необходимых шагах для успешного управления АЗС. На этом двух-дневном курсе вы узнаете об эффективном позиционировании площадок заправочных станций и о том, как провести расширение сети розничной торговли. После подробной оценки площадки вы узнаете о компонентах, которые делают управление заправочными станциями прибыльным. Эти компоненты включают в себя тщательный анализ баланса топлива и магазина, а также критериев эффективной эксплуатации заправочных станций. Этот курс фокусируется на успешном брендинге и качестве топлива. Оба дня будут включать в себя детальный анализ ценообразования и маржи, которые определяют прибыльность заправочной станции. В заключении второго дня участники будут способны понимать какие площадки являются самыми лучшими, а также как проводить маркетинг, мерчендайзинг и рекламу. Что еще более важно, участники будут знать факторы и продукты, которые делают бренд более сильными, а заправочную станцию более прибыльной. Если вы выбираете персонал для работы на объекте, курс включает в себя краткий раздел посвященный эффективному управлению персоналом и командному лидерству. Этот курс включает все те практические детали, которые необходимы для усиления магазинов и управления заправочными станциями. |