

## Trening 'Merčandajzing u maloprodaji (merchandising)'

Kako upravljati robom i utiscima kupaca na prodajnom mestu?

**Kako izgled prodajnog mesta, izbor robe i način na koji je izložena utiču na kupce?**

### Cilj treninga

- Da steknete praktična znanja i iskustava u oblasti merčandajzinga.
- Da koristite praktične alate (metodologiju) koji će vam omogućiti da više prodajete.
- Da ostvarite i održite kvalitetne odnose sa vašim kupcima.

### Sadržaj treninga

- Šta je "Merchandising"?
- Koja je njegova uloga?
- Kako da osmislimo prodajno mesto?
- Kako da kupac kupi više?
- ECR (Efficient Consumer Response) inicijativa
- Planiranje prodajnog prostora
- Kako da izložimo robu i cene?
- Preporuke za izlaganje robe
- Planiranje robe - povratak osnovama
- Kako da brzo smanjite zalihe?
- Jednačina za upravljanje robom
- Tehnike prezentovanja robe
- Atmosfera prodajnog mesta
- Kako odrediti asortiman unutar kategorije?
- Šta je u stvari prodaja?
- Prodaja je relacija!
- Ništa se ne prodaje samo!
- Ocenite vašu prodavnicu iz ugla kupca
- Prilagođavanje usluge tipovima kupaca
- Kako upravljati najvrednijim resursom?
- Prioriteti vaših zaposlenih

### Način rada

- Primenom savremenih metoda učenja kroz akciju s intenzivnim korišćenjem grupnog rada uz direktno učešće svakog pojedinca
- Izvođenjem niza vežbi i primera (studije slučaja) vezanih za oblast maloprodajne komunikacije sa kupcima i unapređenja malo prodaje.

Predavači:

**Danijel Tavčioski** - Direktor agencije 'KAKO'

**Miodrag Kostić** - Direktor 'VEZA' d.o.o.

**Trajanje treninga** je 2 radna dana (7 sati) - **Predznanje:** osnove savremenog poslovanja

## Plan treninga 'Merčandajzing u maloprodaji (merchandising)'

Kako upravljati robom i utiscima kupaca na prodajnom mestu?

Treneri: Daniel Tavčioski i Miodrag Kostić

### 1 dan

Vreme	Naziv dela treninga	Cilj	Aktivnost
09.00-09.15	Kafa dobrodošlice, okupljanje	Ice breaker.	
09.15-09.30	Pozdravna reč, podela materijala, upoznavanje sa polaznicima, predstavljanje.	Ciljevi treninga, predstavljanje učesnika.	
<b>09.30-11.00</b>	<b>prvi modul</b>		
09.30-10.15	Uvod. Šta je "Merchandising"? Koja je njegova uloga?	Predstavljanje osnovnih pojmova merčandajzinga	Teorijski deo
10.15-11.00	Video prezentacija studije slučaja.	Primer uspešnog merčandajzinga	Studija slučaja
11.00-11.30	Pauza za kafu		
<b>11.30-13.00</b>	<b>drugi modul</b>		
11.30-12.30	Kako da osmislimo prodajno mesto? Kako da kupac kupi više? ECR (Efficient Consumer Response) inicijativa	Praktična metodologija	Teorijski deo
12.30-13.00	Praktična vežba – vežba osmišljavanja prodajnog mesta	Aktivno učešće polaznika treninga.	Radionica - vežba
13.00-14.00	Pauza za ručak		
<b>14.00-15.30</b>	<b>treći modul</b>		
14.00-14.45	Planiranje prodajnog prostora Kako da izložimo robu i cene? Preporuke za izlaganje robe	Praktične preporuke – Merčandajzing standardi	Teorijski deo
14.45-15.30	Praktična vežba – Uvežbavanje izlaganja robe	Aktivno učešće polaznika treninga	Radionica - vežba
15.30-16.00	Pauza za kafu		
<b>16.00-17.00</b>	<b>četvrti modul</b>		
16.00-16.30	Kako da brzo smanjite zalihe? Jednačina za upravljanje robom	Praktične preporuke	Teorijski deo
16.30-17.00	Predstavljanje domaćih zadataka za sledeći radni dan Pitanja i odgovori	Interakcija polaznika	

## Plan treninga 'Merčandajzing u maloprodaji (merchandising)'

Kako upravljati robom i utiscima kupaca na prodajnom mestu?

Treneri: Daniel Tavčioski i Miodrag Kostić

### 2 dan

Vreme	Naziv dela treninga	Cilj	Aktivnost
09.00-09.15	Kafa, okupljanje		
09.15-09.30	Podsećanje na prethodni dan treninga.	Kratka rekapitulacija	
<b>09.30-11.00</b>	<b>peti modul</b>		
09.30-10.15	Tehnike prezentovanja robe Atmosfera prodajnog mesta Kako odrediti asortiman unutar kategorije?	Praktična metodologija	Teorijski deo
10.15-11.00	Praktična vežba – Uvežbavanje prezentovanja robe	Role-playing	Radionica - vežba
11.00-11.30	Pauza za kafu		
<b>11.30-13.00</b>	<b>šesti modul</b>		
11.30-12.30	Šta je u stvari prodaja? Prodaja je relacija! Ništa se ne prodaje samo od sebe!	Osnovni pojmovi o prodaji	Teorijski deo
12.30-13.00	Praktična vežba – Simuliranje prodajne situacije	Aktivno učešće polaznika treninga	Radionica - vežba
13.00-14.00	Pauza za ručak		
<b>14.00-15.30</b>	<b>sedmi modul</b>		
14.00-15.00	Ocenite vašu prodavnicu iz ugla kupca - Prilagođavanje usluge tipovima kupaca?	Odnos sa klijentima	Teorijski deo
15.00-15.30	Praktična vežba – Formular – Kako unaprediti i održati kvalitetne odnose sa kupcima	Aktivno učešće polaznika treninga	Radionica - vežba
15.30-16.00	Pauza za kafu		
<b>16.00-17.00</b>	<b>osmi modul</b>		
16.00-16.30	Kako upravljati najvrednijim resursom - zaposlenima? Prioriteti vaših zaposlenih,	Praktično primeniti stečena saznanja	Radionica - vežba
16.30-17.00	Pitanja i odgovori	Interakcija polaznika	

## Relevantne reference predavača:

### Danijel Tavčioski

- Od 1989. do 2002.  
Reditelj i copy-writer više od 600 reklamnih spotova, ( Idea Plus DDB, Saatchi&Saatchi, Publicis ) za brojne naručioce, ( Hemofarm, Vojvođanska banka, Bambi, Pivara Skopje, Vlada Republike Makedonije )  
Priprema i realizacija projekata marketing strategije za nastup na tržištima jugoistočne Evrope (Unilever, Coca Cola, McDonald's, Sony, Samsonite ...)
- Od 2002. do 2006.  
Predavač u okviru programa edukacije, Adizes South East Europe.  
Teme: Organizacija prodaje, Prodajna prezentacija, Odnosi sa klijentima, Marketing strategija, Brendiranje
- Od 2006.  
Program obuka iz upravljanja marketingom "Kako?"  
Marketing konsalting ( Vapeks, ITM, Still ... )

### Kratka biografija:

- Predavač – konsultant sa više od 15 godina praktičnog rada na kreiranju marketing strategije kompanija iz regiona
- Saradnja sa reklamnim agencijama na kreiranju i sprovođenju promotivnih kampanja.
- Copy-writer i reditelj više od 600 produkcija reklamnih video materijala za velik broj naručioca iz različitih grana industrije.
- Posao predavača na teme iz marketinga, prodaje i komuniciranja, je započeo u Adizes Southeast Europe, 2004. godine.
- Tokom dve godine rada je uspešno održao više desetina obuka za kompanije: Telekom Srbija, Delta Sport, Sintelon, Sony, (Srbija), Societe Generale, Digit Montenegro, (Crna Gora), Bosnalijek, Tropic, Lijanovići, Mikrofin (BiH) ...
- Otvorenim seminarima na kojima je predavao prisustvovali su vlasnici, direktori marketinga i prodaje, kompanija kao NIS, Dunav Osiguranje, Daimler Chrysler, Di line-MPC Group, Vapeks, Enel, Tyfanny Production, Stevan Still, Hemel, Igumanov ...

## Relevantne reference predavača:

### Miodrag Kostić

- Od 1991 do 1998 godine, vlasnik i menadžer "T-Gallery", lanca ekskluzivnih radnji na prestižnim lokacijama u SAD-u:
  - "T-Gallery", 112 McDougall st., Greenwich Village, New York
  - "T-Gallery", "South Street Seaport, New York", [www.southstreetseaport.com](http://www.southstreetseaport.com)
  - "T-Gallery", "Aloha Tower Marketplace, Honolulu", [www.alohatower.com](http://www.alohatower.com)
- Od 1998 do 2002 godine korporativna prodaja ecommerce paketa u velikom sistemu Cardservice International, Hawaii Office - [www.csi-hi.com](http://www.csi-hi.com)
- Od 1997 do 2002 vlasnik konsultantske kompanije "Web Consulting Honolulu" u SAD-u [www.web-consulting.com](http://www.web-consulting.com)

### Kratka biografija:

- 15 godina samostalnog vođenja biznisa u SAD-u, u Njujorku i Honolulu (od 1986 god.) Vlasnik kompanija: MK Refrigeration, MK Export inc, Adcom Inc, Tgallery Inc, Web Consulting ...
- Vlasnik biznis konsalting kompanije "Web Consulting Honolulu" od 1997 do 2002 godine [www.web-consulting.com](http://www.web-consulting.com)
- Usluge poslovnog konsaltinga i marketinga vodećim Havajskim firmama: Maui Divers, Imagitel, Life Foundation, Maui Goose, Hawaiian Microhabitats ...
- Gost predavač na poslovnim skupovima u SAD-u: SBB (Small Business Administration), HTTA (Hawaii Technology Trade Association).
- Od Februara 2004 direktor i suvlasnik konsalting agencije VEZA d.o.o. Beograd - [www.veza.biz](http://www.veza.biz)
- Usluge poslovnog konsaltinga i edukacije vodećim kompanijama u Srbiji i regionu, Zorka Pharma, NIS, JamaxM, Almex, Pogodak, AMIS Telecom, F-Secure ...
- Učesnik i predavač na Kongresima : E-Trgovina Palić, IT Seminar Niš...
- Trener i predavač na više poslovnih obuka-treninga u okviru programa poslovne edukacije Poslovna Znanja - [www.poslovnaznanja.com](http://www.poslovnaznanja.com)
- Sertifikat konsultanta u oblasti inovacionog menadžmenta (Brighton University, UK)
- Objavio više od 100 članaka o poslovanju i marketingu u Emagazinu i COM magazinu