

## Доброго времени суток!

Приглашаем Вас посетить бесплатный «Осенний мини-семинар 2012», проводимый компанией «Катран ПСК», 27 ноября с 10:00 до 12:00.

Если процесс согласования заказов слишком сложный и долгий – клиент не доволен.

Если взаимозаменяемость менеджеров нарушена и Вы этим не довольны.

Если Ваша компания работает через торговых представителей и нет эффективного инструмента контроля над их деятельностью.

Если Вас не устраивает качество информации, с которой работает отдел снабжения.

Если Вас не устраивает эффективность работы менеджеров по работе с клиентами.

Если Вы часто проводите акции и маркетинговые предприятия, но нет возможности четко просчитать отдачу.

### У нас есть готовое решение!

Именно об инструменте решения вышеперечисленных проблем, мы будем разговаривать на мини-семинаре.

Форма мини-семинара была выбрана не случайно. Количество слушателей будет не более 15 человек, что позволит докладчику ответить на вопросы каждого, максимально персонализировать содержание доклада и сделать его информативным для Вас.

По итогам семинара Вы получите все информационные и раздаточные материалы и памятные сувениры.

Семинар будет проходить по адресу: г. Красноярск, ул. Аэровокзальная, д. 13, оф. 206.

### Программа семинара

<u>Время</u>	<u>Название мероприятия</u>
09:45 - 10:00	<u>«Обязательная регистрация участников семинара. Нетворкинг»</u>

<u>Время</u>	<u>Название мероприятия</u>
10:00 – 12:00	<p><b>«1С: Управление торговлей 8 ред.11»</b> <i><u>Докладчик: Шурыгина Лариса, специалист-консультант.</u></i></p> <p><b>В рамках доклада Вы узнаете:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Какие процессы торгового предприятия автоматизирует «1С: Управление Торговлей, ред. 11»</li> <li>✓ «1С: Управление Торговлей, ред. 1»1 – решение на управляемых формах: какие преимущества несет использование такого приложения.</li> <li>✓ Удобная и эффективная организация системы закупок, выбор оптимального поставщика и условий работы. Возможность избегать недопоставки товаров.</li> </ul>

- ✓ Разнообразные схемы продаж. Подбор индивидуальных условий работы с клиентами. Эффективная работа с заказами клиентов. Фиксируем претензии клиентов.
- ✓ Как работать с коммерческими предложениями клиентам.
- ✓ Инструмент для управления торговыми представителями. Задания. Планы. Анализ эффективности работы. Мониторы эффективности работы предприятия для руководителей
- ✓ Система электронного согласования договоров, заказов, ценообразования и пр.
- ✓ Как удобно осуществлять продажи между собственными фирмами, если предприятие состоит из нескольких юридических лиц.
- ✓ Как организовать складское пространство с помещениями, секциями, рядами, стеллажами и прочими зонами хранения.
- ✓ Маркетинг. Как реализовать систему скидок, дисконтных карт, распродаж, выставок и прочих мероприятий. Деление товаров на сегменты по ценам, спросу.
- ✓ Конкурентная разведка, сравнение ценовых условий конкурентов.
- ✓ Управление взаимоотношениями с клиентами, удобная работа с сетевыми клиентами. Анализ эффективности работы с клиентом. Деление партнеров на сегменты по объему продаж, по стабильности работы и др.
- ✓ и многие другие возможности 1С: Управление торговлей, ред. 11, которые помогут создать эффективную систему закупок, продаж и работы с клиентами в вашей торговой компании.

**Покатилова Ксения**

Руководитель клиентского отдела ООО "Катран ПСК"



pokatilova@katran-psk.ru



(391) 283-000-3



shiloksa



301-193-617