8 (495) 698-63-64
8 (800) 234-55-22
seminar@finkont.ru
www.finkont.ru

Директор/управляющий торгово-развлекательного комплекса

В программе освещаются актуальные вопросы эффективного управления современными торговыми центрами и торгово-развлекательными комплексами.

Дата проведения: 29 - 31 марта 2027 с 10:00 до 17:30

Артикул: СП15739

Вид обучения: Курс повышения квалификации

Формат обучения: Дневной

Срок обучения: 3 дня

Продолжительность обучения: 24часа

Место проведения: г. Санкт-Петербург, Лиговский проспект, 266с1, Бизнес Центр Премьер Лига (3 очередь), 4 этаж, из лифта направо. Станции метро «Московские ворота», «Технологический институт», «Обводный канал».

Стоимость участия: 45 000 руб.

Для участников предусмотрено: Методический материал, кофе-паузы.

Документ по окончании обучения: Удостоверение о повышении квалификации в объеме 24 часов.

Для кого предназначен

Владельцев торговых центров, управляющих торговыми центрами, специалистов отделов: аренды, развития, маркетинга, экономистов и юристов.

Цель обучения

Получить знания, сформировать умения по разработке концепции и практики реализации торговых центров, рассмотреть вопросы по управлению арендными отношениями, проанализировать риски.
Это мероприятие можно заказать в корпоративном формате (обучение сотрудников одной компании).

Программа обучения

Маркетинговое исследование рынка. Анализ конкурентной среды. Текущая ситуация на рынке торговой недвижимости. Создание актуальной концепции. Проектирование Торгового центра – ключевые правила и возможные трудности.

- Планирование функциональных зон, их оптимальное сочетание, ключевые и второстепенные арендаторы, event, услуги, общепит и т.д.
- Прозрачная внутренняя логистика (горизонтальная и вертикальная). Анализ типичных просчетов. Оптимальная внешняя логистика (распределение транспортных и пешеходных потоков). Удобная парковка.-
- Ключевые технические требования. Обеспечение необходимого качества в условиях ограниченного бюджета.
- Интерьер для Торгового центра и Торгово-развлекательного комплекса.

Управление торговым комплексом. Снижаем издержки. Стабилизируем доход.

- Цели и задачи управления. Ключевые бизнес-процессы. Статьи расходов в ТК.
- Новые арендаторы: практические рекомендации.
- Сокращение процента вакантных площадей.

ТРЦ – виды, классы, преимущества, тенденции. Примеры успешного российского опыта.

Аудит комплекса. Привлечение арендаторов в ТЦ и ТРК.

- Методы повышения посещаемости.-
- Примеры эффективных и провальных рекламных акций.
- Инновационный метод повышения качества обслуживания покупателей: как заставить арендаторов работать лучше.
- Какие дополнительные услуги нужны Вашему торговому комплексу.

Арендные отношения. Арендная плата, скидки, рассрочка, арендные каникулы.

- Управление отделом аренды.
- Выстраивание эффективных отношений с ключевыми арендаторами-
- Система работы по взысканию долгов по арендной плате.
- Досрочное расторжение договора аренды, удержание имущества в счет погашения задолженности по арендной плате.-
- Судебная практика по решению споров в пользу арендатора и арендодателя.
- Скидка и рассрочка.
- Сроки предоставления льготных условий: индивидуальный подход к каждому арендатору.

Показатели эффективности работы ТРК.

- Какие показатели эффективности работы ТК необходимо контролировать.
- Посещаемость, средний чек, объем продаж: что Вы должны знать о бизнесе Ваших арендаторов. Падение трафика и снижение среднего чека: что предпринять.
- Выручка с квадратного метра торговой площади.

Работа по увеличению потока посетителей ТРК и ТЦ. Формирование пакета услуг для клиентов.

Преподаватели