

Эффективные пути развития мебельного бизнеса в 2022 году

Мебельное производство относится к числу активно растущих, и является одним из самых перспективных направлений в современном бизнесе. На семинаре спикеры разберут особенности бизнеса по производству и продаже мебели в 2022 году. Слушатели получите самые продуктивные на сегодняшний день управленческие методики, которые позволят наладить эффективные пути развития мебельного бизнеса.

Дата проведения: Открытая дата

Вид обучения: Семинар

Формат обучения: Дневной

Срок обучения: 2 дня

Продолжительность обучения: 16 часов

Место проведения: г. Москва, ул. Золотая, д. 11, бизнес-центр «Золото», 5 этаж. Всем участникам высылается подробная схема проезда на семинар.

Для участников предусмотрено: Методический материал, кофе-паузы.

Документ по окончании обучения: Сертификат об участии в семинаре.

Для кого предназначен

Собственников мебельного бизнеса, руководителей высшего или среднего звена, в чьи задачи входит управление бизнес-процессами компании.

Это мероприятие можно заказать в корпоративном формате (обучение сотрудников одной компании).

Программа обучения

Управление мебельной компанией.

- Обзор мебельного рынка России в-2022-году.
- Создание условий, определяющих место мебельной компании в-среде участников мебельного рынка.
- Бизнес-развитие мебельной компании как система прогрессивных изменений в-соответствии с-техническим, экономическим и-социально-культурным прогрессом.
- Организация инновационной деятельности мебельной компании.
- Механизмы повышения эффективности экономической деятельности мебельной компании.

Аудит организационной структуры мебельной компании.

- Типы организационных структур предприятия, их-различия.
- Технологии построения организационных структур.
- Цели проведения аудита организационной структуры.
- Этапы проведения аудита организационной структуры.
- Составление отчета и-выработка рекомендаций по-изменению организационной структуры.

Практикум: Кейс «Выбор типа организационной структуры на-примере конкретного предприятия».

Анализ и-реинжиниринг бизнес-процессов мебельной компании.

- Анализ организационной модели бизнеса компании.
- Типы бизнес-процессов организованных в-компании для получения результатов (управляющие, операционные, поддерживающие).
- Анализ цепочки руководства и-ответственности за-каждый бизнес-процесс.
- Определение узких мест и-проблем в-каждом из-бизнес-процессов.
- Разработка мероприятий по-переходу к-перспективной системе бизнес-процессов. Реинжиниринг бизнес-процессов.

Практикум: Упражнение «Анализ бизнес-процесса на-примере конкретного участка мебельного производства, предложения по-повышению эффективности бизнес-процесса».

Три способа сбора информации о-рынке потребления мебели в-России в-2022-году.

- Простой. Личное наблюдение за-потребителями, выявление закономерностей и-тенденций их-покупательского поведения.
- Кабинетные исследования. Использование официальных публикаций и-статистики потребления мебели.
- Оригинальные исследования. Проведение выборочных обследований, разработанных с-целью получения новой информации для ответа на-заданные вопросы.

Анализ данных.

- Отчеты торгового персонала и-торговых агентов.
- Торговые ярмарки и-выставки.
- Личные визиты на-зарубежные рынки.
- Публикации в-прессе и-сообщения в-электронных средствах массовой информации.
- Торговые ассоциации.
- Текущие или вышедшие ранее отчеты и-исследования правительства.

Выработка стратегических задач компании по-реализации продукции.

- Определение ассортиментной линейки продукции.
- Определение стратегии развития сети по-реализации продукции.

Стадии процесса продаж. Четыре основных стадии процесса.

- Компания и-ее-политика, особенно стратегия продаж.
- Клиент. Портрет покупателя.
- Товары или услуги.
- Торговый персонал и-торговый агент.

Практикум:

Кейс «Определение стратегии продаж конкретной мебельной компании в-зависимости от-состояния рынка потребления мебели».

Кейс «Применение инструментов продаж в-зависимости от-состояния рынка потребления мебели».