КАТАЛОГ

2020

ГЛАВНЫХ БИЗНЕС СОБЫТИЙ ГОДА

ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ И ТОП МЕНЕДЖЕРОВ

www.TradeMaster.UA

TradeMasterGroup

CLARK
CENTENNIAL
CLARK
100
Years
1917-2017
LOGISTIC
FORKLIFT
Техника «Clark»-сделано на века
Превосходное немецкое качество
Расширенная гарантия
Проверенная концепция надежности
0 800 33 10 38
звонки в пределах Украины бесплатны

20 лет
успешного бизнеса

GOODSENSE

МЫ ПОМОГАЕМ БЫТЬ ВАШЕМУ БИЗНЕСУ ВСЕГДА В ДВИЖЕНИИ!

LOGISTIC FORKLIFT

- СКЛАДСКАЯ ТЕХНИКА
- ПОГРУЗЧИКИ
- ЗАПЧАСТИ
- ОБУЧЕНИЕ
- БАТАРЕИ
- СЕРВИС
- АРЕНДА
- ШИНЫ

НАШЕ КРЕДО - НАДЕЖНОСТЬ!

г.Днепр
ул.Академика Белелюбского, 36А
г.Киев
ул.Беломорская, 1, оф.27
г.Харьков
пр. Ю.Гагарина, 127-а, оф.201
0 800 33 10 38 - звонки в пределах Украины бесплатны

pogruzchik.dp.ua

GOODSENSE

LOGISTIC FORKLIFT

Погрузчики — надежные помощники в решении любых производственных задач

Комфортно, оперативно, результативно

Мы помогаем вашему бизнесу быть всегда в движении!

pogruzchik.dp.ua

г. Днепр,
ул. Академика Белелюбского, 36а

г. Харьков,
просп. Гагарина, 127а, оф. 201

г. Киев,
ул. Магнитогорская, 1а, оф. 100

info@forklift.dp.ua

0 800 33 10 38

Звонки в пределах Украины бесплатны

TradeMasterGroup

БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИИ

5 МАРТА

NON FOOD MASTER-2020

150 + участников: владельцев и топ-менеджеров, генеральных и коммерческих директоров, директоров по развитию, продажам, закупкам и маркетингу, руководителей СТМ (PrivateLabel) компаний ритейлеров и поставщиков DIY, строительных материалов и тд.

22 АПРЕЛЯ

FOOD MASTER-2020

250+ участников: собственников, генеральных и исполнительных директоров, директоров по маркетингу, развитию, руководителей департамента СТМ, категорийных менеджеров, поставщиков и ритейлеров food отрасли.

22 АПРЕЛЯ

CAT MAN MASTER-2020

100 + участников: коммерческих директоров, руководителей отдела закупок, категорийных менеджеров, ТОП-менеджеров, ведущих производственных, дистрибуционных компаний и розничных сетей.

28-29 МАЯ

ВСЕУКРАИНСКИЙ ДЕНЬ ЛОГИСТА
(ВЕСЕННИЙ СЕЗОН)

250 + участников: директоров по логистике, руководителей отделов складской и транспортной логистики, руководителей отделов ВЭД компаний ритейлеров и поставщиков, а также директоров, коммерческих директоров, руководителей отделов продаж и маркетинга компаний поставщиков решений и услуг для логистики.

10 ИЮЛЯ

B2B MASTER -2020

150 + участников: генеральных и коммерческих директоров, директоров по продажам и развитию, собственников, руководителей отделов продаж, бизнес-тренеров, HR-директоров и др.

28 АВГУСТА

PRIVATELABEL-2020

350 + участников: собственников, генеральных и исполнительных директоров, директоров по продажам и закупкам, руководителей департамента СТМ, категорийных менеджеров, поставщиков и ритейлеров food и nonfood сферы.

30 ОКТЯБРЯ

DISTRIBUTION MASTER-2020

250 + участников: владельцев и топ-менеджеров, ведущих дистрибуционных компаний FMCG, компаний производителей, розничных сетей и др

27 НОЯБРЯ

ВСЕУКРАИНСКИЙ ДЕНЬ ЛОГИСТА
(ОСЕННИЙ СЕЗОН)

250 + участников: директоров по логистике, руководителей отделов складской и транспортной логистики, руководителей отделов ВЭД компаний ритейлеров и поставщиков, а также директоров, коммерческих директоров, руководителей отделов продаж и маркетинга компаний поставщиков решений и услуг для логистики.

29 ЯНВАРЯ

BIG TRADE-MARKETING SHOW-2021

300 + участников: генеральных директоров, собственников, руководителей трейд-маркетинга и маркетинга, бренд-менеджеров, директоров по продажам, производственных, дистрибуционных и розничных компаний, рекламных агенств.

TradeMasterGroup

ПАРТНЕРСКИЕ ПАКЕТЫ

ПАРТНЕРСКИЕ ПАКЕТЫ

ОПЦИИ ДЛЯ ПАРТНЁРА КОНФЕРЕНЦИИ	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР	ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР	ПАРТНЕР КОНФЕРЕНЦИИ	ПАРТНЕР ПРИ ПОДДЕРЖКЕ
Экспертный доклад на конференции, перед целевой аудиторией.	До 25 мин.	До 20 мин.	До 15 мин.	Нет
Размещение баннера/ролапа/флага в зале/холле проведения мероприятия.	✓	✓	✓	✓
Размещение маркетинговых материалов /брендированной сувенирной продукции в пакеты каждому участнику конференции.	✓	✓	✓	✓
Размещение Стенда в холле конференции с возможностью демонстрировать Ваши услуги/решения или товары перед целевой аудиторией на мини-выставке.	✓	✓	✓	✓
Возможность брендирования на мероприятии (Залы конференции, пакеты участников, отдельные зоны конференции.) Согласовываются индивидуально с организатором.	✓	✗	✗	✗
Количество мест для участников компании Партнёра (участник+промоутер за стендом).	3+1	3+1	2+1	2+1
Количество мест для гостей VIP-клиентов компании партнёра.	2	✗	✗	✗
Размещение Логотипа со статусом на главном баннере за президиумом в 2 раза больше логотипов остальных партнеров.	✓	✗	✗	✗
Размещение Логотипа на всех рекламных материалах конференции.	✓	✓	✓	✓
Размещение рекламного Макета на обложках каталога конференции.	1-я	2-4	✗	✗
Размещение логотипа партнера с указанием статуса в каталоге конференции на 1 обложке, 1 полосы А4 Ч/Б формат рекламы на внутренних страницах.	✓	✓	✓	✓
Индивидуальные опции (Согласовываются индивидуально с организатором).	✓	✗	✗	✗
Трансляция рекламного ролика на главном экране конференции в перерывах между докладами (4 раза по 2 мин).	✓	✓	✓	✓
Проведения розыгрыша брендированных призов от компании партнёра, среди участников конференции; (Формат проведения согласовывается с организатором).	✓	✓	✓	✗
10 страниц в каталоге конференции для размещения слайдов презентации выступления партнёра.	✓	✓	✓	✗
СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ (в долларах)				
Стоимость Пакета (без НДС) * Стоимость в у.е. уточнять индивидуально.	2 100	1 500	1 300	900

КРЕДИТЫ – НЕОБХОДИМЫЙ ИНСТРУМЕНТ

ДЛЯ СУЩЕСТВОВАНИЯ И ПРОЦВЕТАНИЯ БИЗНЕСА

Малый и средний бизнес является основой национальных экономик всего мира. Эти предприятия создают рабочие места и наполняют бюджет. Так, в Украине вклад малого и среднего бизнеса составляет 55% ВВП по состоянию на 2019 год.

Однако, по данным статистики, приблизительно треть всех малых предприятий терпят неудачу в течение первых двух лет, половина закрывается в течение пяти лет, и лишь 30% продолжают работать десять и более лет.

Исследования показывают, что в большинстве случаев причиной неудач является недостаток финансирования.

Понимая, что плохие финансы – самая большая угроза для бизнеса, собственник должен учитывать этот фактор в качестве главного приоритета для успешного развития своего дела.

Далеко не каждый случай является достаточно веским для того, чтобы влезть в долги, но существует ряд железных причин, когда внешнее финансирование необходимо.

РАСШИРЕНИЕ МОЩНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ваш офис ломится по швам, и новых сотрудников некуда определить? Или, быть может, вы управляете рестораном или розничным магазином, и у вас стало больше клиентов, чем вы можете уместить на своем пространстве?

Судя по всему, ваш бизнес процветает и готов к расширению. Но только сам факт того, что вы готовы к расширению, еще не означает, что у вас есть средства на это.

В этом случае вам может понадобиться срочный кредит для финансирования этого большого шага. Будь-то достройка новых помещений или переезд в здание покрупнее – авансовые затраты и рост накладных расходов будут значительными.

КРЕДИТ С ПРИЦЕЛОМ НА БУДУЩЕЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

Молодым предприятиям часто бывает сложно претендовать на более крупные займы, если у бизнеса и его владельцев нет сильной кредитной истории. Взятие небольшого кредита и регулярные своевременные платежи укрепят ваши позиции в этом плане. Эта тактика также поможет построить хорошие отношения с конкретным кредитором к тому моменту, когда вы будете готовы к более крупному кредиту.

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

Покупка оборудования для улучшения качества услуг – будь-то офисная техника, холодильные витрины или программные продукты - обычно не требует больших усилий для получения кредита. В сезонном бизнесе – таком как гостиничный или агробизнес – может потребоваться приобретение большого количества инвентаря в преддверие начала туристического сезона или посевной кампании. Банки охотно идут на предоставление займа и на эти цели.

НОВАЯ ДЕЛОВАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ

Время от времени у вас появляется деловая возможность, которая слишком хороша, чтобы ее упустить - например, заказать товар оптом со скидкой или заполучить выгодный контракт, для выполнения которого необходимо привлечь дополнительный персонал.

Если потенциальная прибыль перевешивает выплаты по кредиту, воспользуйтесь этой возможностью!

ВЫБОР ПРАВИЛЬНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Разумеется, необходимо быть уверенным в своей способности погасить кредит - как и каждое деловое решение, взятие займа предполагает риск. Но, в конечном счете, этот риск можно уменьшить, выбрав правильное предложение на рынке кредитования.

Прозрачные условия кредита, выгодная процентная ставка и отсутствие залога – именно такие критерии для бизнесменов являются главными при выборе предложения кредита.

Привлекательные условия предлагает новая программа Альфа-Банка Украина по стимулированию малого и среднего бизнеса, по которой можно получить беззалоговый займ на сумму до 7,5 млн гривен – чем не может похвастаться ни один другой банк Украины.

Клиентам с годовой выручкой 50-300 млн. грн. Альфа-Банк Украина предлагает плавающую процентную ставку, которая привязана к учетной ставке НБУ и рассчитывается по формуле: учетная ставка НБУ + 4%. Так, после последнего понижения учетной ставки Национальным банком, процентная ставка для клиента на сегодня составляет 15% и в случае дальнейшего понижения учетной ставки, к чему идет тенденция и о чем говорят все прогнозы, уменьшится еще больше.

Совместно со специалистами банка владелец бизнеса сформирует индивидуальный график платежей с учетом особенностей своей деятельности и регулярности поступлений средств на счет.

Кредиты могут выдаваться как в виде разового кредита, так и в форме возобновляемой кредитной линии.

Оптимальным является и срок предоставления кредита – до трех лет. Это, с одной стороны, даст достаточно времени для получения прибыли от вложенных денег, а с другой – не переплатить по процентам.

Срок принятия решения по предоставлению финансирования сокращен до пяти дней.

В ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На постоянно растущем рынке, где многие предприятия терпят неудачу в течение первых 5 лет из-за финансовых проблем, кредиты для малого и среднего бизнеса представляют собой спасательный круг, который может не только защитить бизнес от банкротства, но и помочь ему со временем вырасти в нечто большее.

Но следует помнить, что тип и условия финансирования также могут иметь критическое влияние на компанию в долгосрочной перспективе, поэтому важно выбирать разумно.

TradeMasterGroup

БЛИЖАЙШИЕ ТРЕНИНГИ

5-6 МАРТА

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В РИТЕЙЛЕ

Со стороны Розничных сетей: Коммерческие директора, Руководители отдела закупок, Девизионные и Категорийные менеджеры, товароведы.
Со стороны Поставщиков: КАМы, Директора по продажам, Национальные менеджеры.

13-15 МАРТА

ШКОЛА ЛОГИСТОВ (ДНЕПР)

Начинающие логисты, практикующие специалисты, которые желают расширить свои профессиональные навыки для эффективного управления логистической деятельностью компании.

14-15 МАРТА

ФОРМИРОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНЫХ AGILE КОМАНД.

ГИБКОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СТИЛЕ AGILE COACHING

Собственникам бизнеса, Топ-менеджерам, которые хотят увеличить вовлеченность сотрудников в процесс работы; Директорам по развитию и обучению, HR директорам, HR директорам, которым важно создавать самообучающиеся команды.

21-22 МАРТА

КАТЕГОРИЙНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ 4.0.

(НОВЫЕ ПРАКТИКИ ВНЕДРЕНИЯ)

Со стороны Розничных сетей: Коммерческие директора, Руководители отдела закупок, Девизионные и Категорийные менеджеры, товароведы.
Со стороны Поставщиков: КАМы, Директора по продажам, Национальные менеджеры.

24-25 МАРТА

КАТЕГОРИЙНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ 2020

(ПРОДВИНУТЫЙ КУРС)

Со стороны Розничных сетей: Коммерческие директора, Руководители отдела закупок, Девизионные и Категорийные менеджеры, товароведы.
Со стороны Поставщиков: КАМы, Директора по продажам, Национальные менеджеры.

28-29 МАРТА

СКЛАДСКАЯ ЛОГИСТИКА + АВТОМАТИЗАЦИЯ

(ДЕМОНСТРАЦИЯ ОБОРУДОВАНИЯ)

Начинающие Директора логистики и Директора логистики умудрённые опытом, которые никогда не останавливаются на достигнутом; Руководители всех уровней складской логистики.

4-5 АПРЕЛЯ

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ УРОВНЯ СПРОСА И ЗАКУПОК В КОМПАНИИ

От Директора по продажам, Менеджеры по закупкам, Начальники отделов продаж и закупок, Специалисты по прогнозированию и спроса.

10-11 АПРЕЛЯ

КУРС ПО УПРАВЛЕНИЮ В СТИЛЕ КОУЧИНГ «МЕГАТРЕНДЫ 2030. НОВАЯ РОЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ БУДУЩЕГО»

Этот тренинг для руководителей всех уровней, которые устали от постоянных указаний и несамостоятельности сотрудников, их низкой продуктивности и безинициативности, понимают, что старые методы управления уже не приносят нужных результатов, готовы меняться и переходить на более гибкие системы управления.

11 АПРЕЛЯ

ТРАНСПОРТНАЯ ЛОГИСТИКА

Директора по логистике, руководители логистических подразделений, менеджеры и неравнодушные к логистике люди.

5 марта
КИЕВ
2020

NONFOOD MASTER

VIII Ежегодная Практическая Конференция

БИЗНЕС СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ РАЗВИТИЯ РЫНКА DIY&HOME IMPROVMENT

КОНФЕРЕНЦИЯ В ЦИФРАХ:

9 часов эксклюзивных докладов

150+ топ менеджеров

10+ лучших спикеров

IT партнёр конференции

СПІЛКА АВТОМАТИЗАТОРІВ БІЗНЕСУ

www.trademaster.ua

TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству

СПИКЕРЫ КОНФЕРЕНЦИИ

(ДОЛЖНОСТЬ УКАЗАНА НА МОМЕНТ ВЫСТУПЛЕНИЯ)

ТОП-3 ЛУЧШИХ СПИКЕРА

СЕРГЕЙ ЦЫМБАЛ

Заместитель руководителя департамента обучения и развития персонала, «Эпицентр К» с 2013 года. В период 2008-2009 г., руководитель торгового подразделения (зав.секции), «Эпицентр К». В период с 2009 г. по 2013 г. маркетолог в «Эпицентр К»

ВАЛЕРИЙ ГЛУБОЧЕНКО

Автор методики ведения переговоров SalesMaster и системы тренировок торгового персонала, которую используют 250+ компаний на рынке СНГ, в 84 сегментах рынка. Дважды получил титул "Золотой тренер по продажам в СНГ". С 2000 года обучил уже более 12 000 переговорщиков

DOROTA DECEWICZ-BLAUT

Владелец D&B Strategic Solutions. Екс-директор по закупкам Leroy Merlin Polska (Польша). 16 лет опыта в ритейле на руководящих должностях. Опыт в Praktiker, Adeo Services (група компаний, в которую входит 980 магазиновв 14 странах)

НАТАЛЬЯ МИХАЙЛЕНКО
Руководитель отдела продаж, «МирИнструмента Украина»

АНТОН КИРБАБА
Директор, Компания «Будмен», «Будмен Интер»

ДМИТРИЙ РЫЖОВ
Автор брендов «Дом Посуды», «Оливье», «Рахат». Президент Upgrade Capital

ГЕОРГИЙ ШАЛДЫРВАН
Операционный директор компании ZEBRA

ДМИТРИЙ ЛЫСЫЧЕНКО
Заместитель директора, «Центр Бизнес-Технологий»

ОЛЕГ КАТЮХИН
Врач, консультант по нейромаркетингу и нейроменеджменту в Украине

НИНА САВИЦКАЯ
Руководитель департамента обучения и развития, «Эпицентр К»

ВАЛЕРИЙ ЯКУШКО
Руководитель отдела поддержки и развития SAP ERP, «Дарница»

ИГОРЬ ЧУМАРИН
Основатель и генеральный директор, «Агентство исследования и предотвращения потерь»

ТАТЬЯНА ГУСЕВА
Основатель и управляющий директор агентства Expert Retail

АНДРЕЙ СВИРСКИЙ
Руководитель отдела POSTracking, GFK Украина

АННА ВАСИЛЬЕВА
Бизнес-консультант COMARCH S.A.

ЮРИЙ КУЗЬМЯК
Директор группы закупок, «Леруа Мерлен Украина»

НАТАЛЬЯ КОЗАРЬ
CEO в No Taboo. 9 лет работала в Irene Bukur

АНДРЕЙ РУДЫК
Глава Представительства GROHE AG в Украине

NONFOOD MASTER

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ КОНФЕРЕНЦИИ

1. Представить в кейсах и примерах новые, успешные пути реализации стратегий развития бизнеса непродовольственных товаров;

2. Создать сферу разработки дискуссионных решений, которые дадут оптимальный с точки зрения диверсификации бизнесов, результат;

3. Найти новые тактики реализации направлений продаж, финансов, маркетинга, менеджмента, HR.

АУДИТОРИЯ

150 участников -
Генеральные директора, ТОП-менеджеры и собственники компаний - поставщиков и ритейлеров непродовольственных товаров, строительных материалов, DIY, Home Improvement, Household, др.

СПЕЦПРОЕКТ:

Столы переговоров - это уникальная возможность прямых переговоров. В столах TradeMasterGroup за 11 лет приняли участие более 5000 поставщиков Украины и Зарубежья (Россия, Молдова, Беларусь, Казахстан, Польша, Грузия и др.)

10 КЛЮЧЕВЫХ ВОПРОСОВ

1. Рынок непродовольственных товаров, аналитика и тенденции 2020.
2. Лучший опыт управления впечатлениями клиентов на DIY&HOUSEHOLD рынках.
3. Как работать с обратной связью от клиента и развивать омниканальный формат продаж и различные сервисы, упрощающие процесс покупки.
4. Как повысить эффективность DIY&HOUSEHOLD интернет-магазина. Ключевые факторы успеха.
5. Успешные трейд-маркетинговые и маркетинговые проекты в категории Non-Food.
6. Категорийный менеджмент. Эффективное управление ассортиментом.
7. Конкуренция за покупателя с помощью создания вокруг себя широкой инфраструктуры рынка товаров и услуг. Перспективы развития.
8. Дополненная реальность в DIY, перспективы развития продаж.
9. Построение системы ценообразования непродовольственных товаров. Особенности работы.
10. Как настроить эффективную работу консультантов в сети. Мотивация как инструмент увеличения продаж в рознице DIY.

ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ

Почув і отримав інструменти для роботи свого бізнесу.

Чаплинець В., Ябко

Интересные и информативные лекции, замечательные спикеры. Подобные конференции значительно помогают обрастать новыми связями, что очень важно в условиях постоянно меняющегося мира, что и было полезно для меня в том числе.
Отличные лекции и уровень организации.
Желаю в дальнейшем успехов и подобных проектов.

Поплавец Я., Укрвнештранс

Познакомилась с новыми людьми. Все понравилось, действительно хорошая организация.

Михайленко Н., Мир Инструмента Украина

Понравилась общая хорошая организация, обмен опытом. Нашли потенциального клиента.

Свирский Н., GFK Украина

Хорошо запомнились советы и предложения, которые сопровождались примерами. Свежие идеи, которые можно приме-нить в своем бизнесе. Конференция расширила понимание оформления магазина для создания комфорта для клиента.

Цыганко И., Двери Белоруссии

Конференция позволяет взглянуть на построение бизнеса нашей компании под более широким углом. Отличная возможность провести анализ существующих стратегий и переформатировать бизнес-модель.
Впечатление самое положительное, считаю перспективным и необходимым проведение таких конференций, побольше практики.

Сидорчук А., Портес

Считаю, что конференция важна. Более интересными были доклады Ростислава Степанчука, Андрея Длигача и Георгия Шалдырвана. Благодаря конференции смог спозиционировать свою компанию на рынке DIY и узнал тенденции развития каналов продаж.

Петухов А., Будмен

22 марта
КИЕВ
2020

FOOD MASTER PRIVATE LABEL-2020 & CATMAN 2020

ПРАКТИКИ ВНЕДРЕНИЯ КАТЕГОРИЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

MASTER

ЛУЧШИЕ БИЗНЕС-ИДЕИ ГОДА ДЛЯ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА РИТЕЙЛЕРА И ПОСТАВЩИКА

КОНФЕРЕНЦИЯ В ЦИФРАХ:

3 **параллельных зала:** FoodMaster, PrivateLabel и CatManMaster

20+ Экспертных докладов

350 более ТОП-менеджеров

Контакты организатора:
+38 (067) 505-25-24
st@trademaster.com.ua

www.trademaster.ua

TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству

СПИКЕРЫ КОНФЕРЕНЦИИ

(ДОЛЖНОСТЬ УКАЗАНА НА МОМЕНТ ВЫСТУПЛЕНИЯ)

ТОП-3 ЛУЧШИХ СПИКЕРА

МАРИНА ДОБЫЧИНА

Руководитель отдела собственной торговой Марки, Метро Кеш энд Керри Украина

ГУЛЬФИРА КРОК

Независимый эксперт по управлению ассортиментом и ценообразованием в ритейле

АННА ШВЕД

Директор департамента маркетинга, Сеть супермаркетов VARUS

ДЕНИС МОРОЗ

Директор по развитию компании «ТЕДИС УКРАИНА». Экс-Ген. директор «КОМПАНИЯ СТВ ГРУП»

АРТЕМ ХАРЛАШКИН

Руководитель групп закупок «Fresh» и «кондитерка» направления PL сети «Фуршет»

ЕКАТЕРИНА БОГАЧЕВА

Гуру мерчандайзинга СНГ, владелица тм GLOBALTEAM (США), член совета экспертов «MBS»

АНДРЕЙ СТАВИЦКИЙ

Автор курса «Математические методы прогнозирования», кандидат экономических наук

СВЕТЛАНА ТАНЧИК

Продакт и импорт менеджер, Предприятие со 100% иностранным инвестициями «БИЛЛА-Украина»

ДМИТРИЙ ПОТАПЕНКО

Управляющий партнер Management Development Group Inc. (Чехия)

ЕВГЕНИЙ ГОНЧАРОВ

Соучредитель,Директор компании «Силвери»

ЭММА ТУРОС

Исполнительный директор Канадско-Украинской Торговой Палаты (CUCC), Менеджер проекта CUTIS

ТАТЬЯНА ПАЛАМАРЧУК

Руководитель отдела категорийного сбыта, «МОРЕ ПИВА»

АННА ВАСИЛЬЕВА

Бизнес-консультант по решениям электронного документооборота Comarch

ЕЛЕНА БЕРЕЖНАЯ

Директор департамента управления брендами, NOVUS Украина

ДМИТРИЙ КОРНЕЕВ

Руководитель проекта СТМ Фреш-Фуд, «ЭКО МАРКЕТ»

МАРИНА КОСТРОМИНА

Account Director, компания Kantar

АЛЕКСАНДР ПРИХОДЬКО

Руководитель отдела VIP клиентов, ПП «Олияр»

CATMAN 2020 MASTER & FOOD MASTER PRIVATE LABEL-2020

ПРОГРАММА

- Лучший украинский и мировой опыт сотрудничества ритейлеров и поставщиков в сфере категорийного менеджмента, продемонстрированы лучшие практики категорийного менеджмента в различных отраслях.
- Новые стратегии роста ритейла: каналы, ниши, инструменты привлечения покупателей.
- Возможности поставщиков в расширении рынка сбыта. Экспорт в Европу, Азию, Страны персидского залива.

АУДИТОРИЯ

Более 350 владельцев и топ-менеджеров розничных сетей Украины, Европы и ближнего зарубежья (владельцев, генеральных, коммерческих директоров, директоров по работе продажам и маркетингу, закупкам, руководителей СТМ). Ведущие производители и импортёры FMCG товаров (от международных компаний-лидеров до небольших региональных производителей продуктов питания).

СПЕЦПРОЕКТ

Выставка и экспозиция решений и услуг для бизнеса.

Галерея новинок ведущих поставщиков Украины и ближнего зарубежья.

Торжественный ужин
Вручение Национальных премий — Made-in-Ukraine-2020 и Retail-in-Ukraine-2020.

10 КЛЮЧЕВЫХ ВОПРОСОВ

1. Аналитика рынка продуктов питания и покупательских трендов 2020-21.
2. Успешные стратегии покрытия территорий поставщиками.
3. Ингредиенты успешных продаж для производителя и ритейлера.
4. Эффективные маркетинговые стратегии –как стать инновационной компанией на рынке.
5. Как разделить полку в категории. СТМ или регулярный ассортимент. Кто победит?
6. Категорийный менеджмент. Программа максимум.
7. Как сбалансировать ассортимент на полке для увеличения продаж.
8. Практика применения ИТ инструментов для повышения эффективности производства пищевых продуктов.
9. Тенденции развития Food ритейла в странах Центральной и Восточной Европы.
10. Практика экспорта украинских товаров на зарубежный рынок.

Столы переговоров «СЕТЬ - ПОСТАВЩИК». Это уникальная возможность прямых переговоров. В столах переговоров TradeMasterGroup за 11 лет приняли участие более 6000 поставщиков Украины и Зарубежья (Россия, Молдова, Беларусь, Казахстан, Польша, Грузия и др.)

ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ

CATMAN 2020 MASTER & FOOD MASTER-2020 PRIVATELABEL-2020

Запомнились доклады Андрея Длигача, Дмитрия Потапенко, Максима Пейкова. Конференция важна! Важна возможность общения с производителями.

Тодощенко А., ПРАДАТА

Запомнилось продуктивное обсуждение вопросов, живая дискуссия.
Благодаря Конференции завел новые деловые контакты.

Юшков М., Гведеон

Запомнился переговорный процесс. Конференция очень важна! На конференции завел договоренности с одними из наибольших игроков рынка о будущем сотрудничестве.

Романишин М., Наливки зі Львова

Больше всего запомнился круглый стол и обсуждение. Благодаря конференции завел новые знакомства, получил новую информацию и кейсы.

Поплавец Я., Укрвнештранс

В первую очередь конференция является важной площадкой для производителей, которая дает возможность наладить контакты с представителями сетей. Для меня как представителя ритейла данное мероприятие позволяет держать «руку на пульсе» и быть в курсе тенденций на рынке.

Харлашкин А., Фуршет

Запомнился доклад Евгении Чижевской. Считаю, что конференция важна для развития индустрии. Ценные практические кейсы.

Пряникова М., Стиль Д

Запомнились доклады Вайоса Диморагаса, Андрея Длигача, Дмитрия Потапенко- конкретная информация, живо, интересно. Конференция очень полезная, в первую очередь обмен опытом и информацией.

Грищенко Л., ЧСПМ

Выступление Дмитрия Потапенко, было очень красочно, информативно и полезно. Конференция важна и нужна. Более полезна для меня была информация о тенденциях на рынке, увеличение продаж с ТТ.

Сорокина А., Фианит

На мероприятии была приятная атмосфера, высокий профессиональный уровень докладчиков, интересные и актуальные темы. Конференция проведена на высоком уровне. Все понравилось. Успехов и вдохновения Организаторам!

Тымчишин Г., Радехівський цукор

28-29 мая

КИЕВ 2020

ДЕНЬ ЛОГИСТА

XXIII ВСЕУКРАИНСКИЙ

КОНФЕРЕНЦИЯ В ЦИФРАХ:

2 ДНЯ исключительной практики

200 руководителей по логистике

20 спикеров в 2-х залах

Всеукраинский День Логиста

традиционно объединит представителей отрасли для решения всех этапов цепи поставок, повышения эффективности складской обработки товаров, транспортного и информационного обеспечения компаний, работы с персоналом в логистике, а также передачи логистических бизнес-процессов на аутсорсинг.

Официальный партнёр погрузочной и складской техники

LOGISTIC FORKLIFT

Партнёр ИнтерКаргоТрак – производитель автофургонов

InterCargoTruck

www.trademaster.ua

TradeMasterGroup

от профессионализма к мастерству

СОРЕВНОВАНИЕ
ВОДИТЕЛЕЙ
ВИЛОЧНЫХ ПОГРУЗЧИКОВ

29 мая
КИЕВ
2020

Соревнование водителей Вилочных погрузчиков 2020 года

Это возможность не только показать Вашим действующим и потенциальным клиентам высокий уровень работы Ваших специалистов погрузочной техники, а и приятная возможность выиграть ценные призы, как для компании, так и самим водителям.

ТОП КОМПАНИЙ СОРЕВНОВАНИЯ 2019:

- Баядера Групп
- Небесна Криниця
- Coca-Cola

Победитель соревнования 2019
АГРОМАТ

Официальный Партнёр
погрузочной и складской техники

LOGISTIC FORKLIFT

Группа компаний LOGISTIC FORKLIFT

– команда специалистов с 20 – летним опытом предоставления услуг по перемещению грузов с помощью надежных вилочных погрузчиков и их высококачественному сервисному обслуживанию, и ремонту.

1. Мастер-класс виртуозного управления погрузчиком от партнёра конференции
2. Демонстрация оборудования, техники и инноваций в логистике
3. Соревнование водителей вилочных погрузчиков

ДЕНЬ ЛОГИСТА

XXIII ВСЕУКРАИНСКИЙ

В РАМКАХ СОБЫТИЯ ВЫ

- Обменяетесь друг с другом передовым опытом в логистике
- Узнаете прогноз развития рынка грузоперевозок в Украине
- Откорректируете свои бизнес-процессы, чтобы сократить затраты на логистику
- Сможете провести переговоры с потенциальными клиентами и партнёрами

АУДИТОРИЯ

- Директор по логистике
- Генеральный директор
- Собственник
- Директор по продажам
- Директор по развитию
- Руководитель по складской логистике и транспортной логистике
- HR Директор
- Директор по Маркетингу
- Руководитель ВЭД
- Аналитик
- IT

СПЕЦПРОЕКТЫ

- **Соревнование водителей вилочных погрузчиков.**
- **Выставка оборудования, техники и технологий обещает демонстрацию инноваций в логистике.**
- **Тематические мастер-классы по складской логистике.**

10 КЛЮЧЕВЫХ ВОПРОСОВ

1. Анализ рынка логистических услуг Украины. Тренды, сложности и возможности для Украины.
2. Incoterms 2020.
3. Мотивация персонала в логистике.
4. Украинская таможня. Особенности выполнения таможенных фомальностей при перемещении товаров через таможенную границу Украины.
5. Изменения в поставках импорта и экспорта (особенности таможенного оформления, оптимизация поставок).
6. Предотвращение потерь на складах и распределительных центрах.
7. Автоматизация складов в рознице. Практический кейс.
8. B2C логистика - Настоящее и будущее.
9. Автоматизация управления товарным движением - зачем? Когда начинать? Особенности внедрения WMS систем.
10. Комплексная автоматизация - как минимизировать риски и избежать “автоматизированного хаоса” на складе.

ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ

Получил много полезной информации про оптимизацию транспортной логистики. Такая конференция очень важна для рынка и плюс конференции в возможности обмена опытом и контактами между нашими компаниями. Все очень понравилось.

Comanc A.,
Moldretail Group SRL

Атмосфера и живая заинтересованность участников. Конференция - это мероприятия, когда представители как со стороны пользователей логистических услуг, так и со стороны компаний, которые предоставляют такие услуги, встречаются в неформальной обстановке. Такие встречи помогают получить инсайты и структурировать свои собственные знания и опыт, перенять опыт других и не имеет значение, в какой отрасли: автомобильная, HORECA, агро, сети и т.п. Впервые принимала участие как спикер. Для меня это был волнующий и запоминающийся опыт. Кроме того, на конференции поднимались актуальные вопросы автоматизации и оптимизации бизнес-процессов, что очень важно для достижения целей как компаний в целом, так и отдельно взятых департаментов. Организация год от года становится все лучше и лучше. Хотелось бы пожелать, чтобы уровень организации не изменялся.

Музыка О.,
МаркетОпт

Мне понравились выступления. Спикеры показали и обсудили, вместе с залом, современные тенденции на рынке. Рассказали, какие бизнес модели будут использовать автоматизированные магазины во всем мире сейчас и к чему надо стремится дальше. Много полезной информации, новые знакомства, обмен опытом. Наиболее полезная была тема: «Технологические инновации как ДНК логистики». Были озвучены новые, современные идеи, которые пора реализовывать. Желаю организаторам продолжать организовывать данные и другие конференции.

Карачик Г.,
Апскейл Лоджтстикс

Сподобалась доповідь Дмитра Пасенкова і Сергія Євтушенка. Для нас важлива дана конференція зустрічами і обміном досвідом з діючими клієнтами, а також знайомством із новими. Цікаві і корисні ідеї щодо розвитку ринку логістики. Представив свою компанію більш ніж 30 учасникам конференції.

Обштир О.,
Модерн-Експо

Больше всего понравились соревнования на вилочных погрузчиках) Благодаря таким конференциям, открываются новые возможности, меняется взгляд на, казалось бы, обыденные вещи. Самой полезной была информация о том, как глубоко внедрили IT разработки в бизнес. Появились новые партнеры, встретились со старыми партнерами. Наметили план развития на год.

Кириленко А.,
Логистик групп

10 июля
КИЕВ
2020

B2B 2020
MASTER

БИТВА ЛУЧШИХ ТРЕНЕРОВ ПО УПРАВЛЕНИЮ И ПРОДАЖАМ

КОНФЕРЕНЦИЯ В ЦИФРАХ:

2 **Практических сессии:** «B2B-Управление» и «B2B-Продажи»

10 Юбилейная бизнес-встреча

150 более директоров

Контакты организатора:
+38 (067) 505-25-24
st@trademaster.com.ua

www.trademaster.ua

СПИКЕРЫ КОНФЕРЕНЦИИ

(ДОЛЖНОСТЬ УКАЗАНА НА МОМЕНТ ВЫСТУПЛЕНИЯ)

ТОП-3 ЛУЧШИХ СПИКЕРА

АНДРЕЙ ЛЕВЧЕНКО

Владелец компаний «ВЕЛЛЕР.РУ» (Россия) и «Сирин» (Украина), предприниматель. Первый независимый арт-продюсер Украины. Бизнес-тренер и консультант, член «Speakers Academy» —крупнейшей организации спикеров Европы. Автор и координатор проекта «Водка «Жванецкий» cZwack Kft.

БОРИС ЖАЛИЛО

Один из самых титулованных бизнес-тренеров России, тренер-бренд, тренер-консультант международного уровня с опытом успешной работы в 14 странах. Выступает в качестве спикера на конференциях и форумах, на сегодняшний день в 18 городах, 5 странах, с количеством участников до 1000 чел.

ЕВГЕНИЙ ТЕПЛЯКОВ

Business Training в Erickson College International, NLP Practicioner в Украинский Центр НЛП, Professional Coaching Certificationв Международная академия коучинга «MAXIMUM», NLP Master в Украинский Центр НЛП, Psychology в Міжрегіональна Академія Управління Персоналом, Аккредитованный бизнес тренер академии ДТЭК.

АНДРЕЙ СТАНЧЕНКО
Руководитель-практик, основатель компании NRG. Преподаватель MBA.

МАЙКЛ БЕРН
Является членом CIPD, стал Certified Practitioner Coach for The Leadership Circle.

ВАЛЕРИЙ ГЛУБОЧЕНКО
Автор методики Sales-Master и системы тренировок (ее используют 250+ компаний).

ТАТЬЯНА ВОЙЦЕХОВСКАЯ
Владелец бизнес-школы "Тренер Cash Flow под Ключ". Создатель Бизнес-клуба «$Q».

МАРИЯ ЖИГАН
Гештальт-терапевт, коуч по развитию креативности. Опыт в бизнесе более 10 лет.

АЛЕКСАНДР СОКОЛОВ
12 лет опыта проведения тренингов, 5000 часов постановки навыков продаж, 6000+ продавцов прошли тренинги.

ИГОРЬ НЕМИРОВСКИЙ
Бизнес-тренер, владелец консалтинговой компании «Логолекс». Автор и разработчик тренингов.

ВЛАДИМИР МАЛИЧЕВСКИЙ
Владелец и CEO «ICPM Consulting». Вице-Президент Корпоративного университета Группы Компаний «Нова Пошта».

КАТЕРИНА ВЕРШИНИНА
Соучредитель креативного агентства 4press. Тренд-аналитик. Опыт консультирования более 20 лет.

ОЛЕГ АФАНАСЬЕВ
Учредитель и Директор компании Business Systems (Украина). Бизнес-консультант, бизнес-тренер, модератор.

АНДРЕЙ САЛАМАТОВ
Соучредитель креативного агентства 4press и сервиса бизнес-разведки GreenDuck.

КИРИЛЛ СОЛОДКИЙ
Руководитель-практик, управляющий партнер розничной сети «Ollsay» в Казахстане.

ТАТЬЯНА ИЛЬЕНКО
Коуч эффективности, владелец TradeMasterGroup, основатель Клуба Эффективных Коучей YOUCoach.

АЛЕСЯ ТКАЧЕВА
Бизнес-тренер, основатель и директор в агентстве образовательных путешествий «GoodWill».

ЮЛИЯ АЛЕКСЕЕВА
Владелец туроператора ZABUGOR.COM, консультант по стратегии, лектор Школы Владельцев Бизнеса.

B2B 2020 MASTER

АУДИТОРИЯ

До 200 владельцев и топов: директора по продажам, коммерческие, руководители маркетинга и HR-специалисты, которые пришли с целью – встряхнуть, пересмотреть свои подходы к управлению бизнесом, отделом, конкретным бизнес-процессом, получить для этого соответствующие практические инструменты; подобрать подходящую программу обучения для своих сотрудников, но уже внутри компании.

Сессия 1. «Управление компанией будущего»
10 Лучших тренеров по управлению представят современные инструменты управления через 40-мин.мастер-классы.

Сессия 2. «ТОП-практики увеличения продаж»
10 Лучших бизнес-тренеров представят ТОП-10 наиболее актуальных методов и техник увеличения продаж в компании.

СПЕЦПРОЕКТЫ В РАМКАХ КОНФЕРЕНЦИИ

- Мастер-классы ТОП-Тренеров Украины и Зарубежья
- Награждение победителей Битвы лучших тренеров 2020
- Выставка решений и услуг для бизнеса

10 КЛЮЧЕВЫХ ВОПРОСОВ

1. Управление без давления: от результативности - к эффективности, от слежения - к опережению, от постановки целей - к общему смыслу, от указаний - к согласованности.
2. Управление ответственностью без формального рычага. От навыка будущего к практическому инструменту руководителя.
3. Бимодальная система управления бизнесом и людьми. Agile как основа мышления инновационного руководителя.
4. Спиральная динамика в бизнесе. Как вырастить организацию с новыми ценностям.
5. Психология в продажах. Путь менеджера героя. Что поможет продавцу найти свою суперсилу?
6. 7 китов саморазвивающейся организации.
7. ПАР - Эффективная система масштабирования отдела продаж.
8. Почему статус КВО- самый сильный соперник в продажах B2B?
9. Речевая аналитика: революция в управлении отделом продаж.
10. Продажи в радость. Как раскрыть потенциал продавца!

ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ

Все выступления были яркими, информативными. Считаю, что конференция важна, достаточно информации для мотивации и развития. Благодаря этому событию получил новые векторы для развития компетенций.

Галютин Д., БаДМ

Больше всего запомнилось выступление Андрея Левченко об обратной связи в процессе постановки задач; выступление Игоря Немировского. На конференции прокачал виденье современных тенденций украинского бизнеса, получил информацию о методах управления и построения эффективной команды.

Ильченко К., Бизнес Аналитика

С собой целый блокнот полезных вещей. Но главное — это высокая квалификация тренеров. Важность - высший балл из возможных. Темы-всех выступления дали нужную информацию.

Гринева М., Слобожанский мыловар

Интересные идеи получила для тренинга по Клиентоориентированности и новые тренды.

Какуша К., Савсервис Столица

За 40 минут невозможно изложить то, что проповедуешь так, чтобы слушатели запомнили. Поэтому я принял решение рассказать только об одном принципе в переговорах – дать противнику возможность сохранить лицо. И хотя, в зале сидели люди, которые ожидали от выступающих каких-то лайфхаков по продажам, мне показалось, что я был услышан и понят. И аплодисменты в конце были тому подтверждением. В целом, я полагаю, что организация мероприятия была достойная. Не без косяков, конечно (мы же в Украине, а не в Германии)! И, если пригласят и в следующем году, с удовольствием пойду. В любую секцию!!!

Рогов В., IMC-Ukraine

Я узнала новых спикеров, много интересных идей и познакомилась с коллегами из других компаний. Интересны спикеры, большая интенсивность информации. Важные инсайты.

Лозовская О., Савсервис столица

Я не первый раз выступаю здесь потому, что бизнес-конференций - много, а бизнес-конкурсов мало. Конкурс-конференция b2b masters - и уникальна, и полезна: поделиться опытом с участниками и посоревноваться с коллегами - интересно и важно мне и моим коллегам. Получить знания от профи и определить лучшего из них - полезно и забавно для участников. Успеха - всем, кто был! Участвовать - всем, кто не был!

Левченко Андрей

28 августа
КИЕВ
2020

PRIVAT2020

РИТЕЙЛЕР И ПРОИЗВОДИТЕЛЬ

LABEL

КОНФЕРЕНЦИЯ В ЦИФРАХ:

2 практических сессии

15+ экспертных докладов

45+ лучших образцов проектов СТМ

Контакты организатора:
+38 (067) 505-25-24
st@trademaster.com.ua

www.trademaster.ua

TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству

СПИКЕРЫ КОНФЕРЕНЦИИ

(ДОЛЖНОСТЬ УКАЗАНА НА МОМЕНТ ВЫСТУПЛЕНИЯ)

ТОП-3 ЛУЧШИХ СПИКЕРА

МАРИНА ЗАБАРИЛО

Директор Consumer Panel & Services, GfK Ukraine

ГАЛИНА ОБОДЕЦ

Директор департамента СТМ Линии магазинов EVA

SEBASTIAN WITKOWSKI (ПОЛЬША)

Руководитель отдела маркетинга в Центральной и Восточной Европе в Johnson & Johnson

ИРИНА ГАРСЛЯН

Директор стратегического развития компании Nielsen

АЛЕКСАНДР ПАВЛОВ

Коммерческий директор Fozzy Group C&C

ИННА ОЧЕРЕТНАЯ

Генеральный Директор ООО «Рабен Украина»

АЛЕКСЕЙ СТАРЦЕВ

Эксперт-аналитик, Спілка Автоматизаторів Бізнесу

ЭДУАРД АХРАМОВИЧ

Генеральный продюсер Art Nation Agency

HERMANN SIEVERS (ГЕРМАНИЯ)

Управляющим директором немецкого отделения Yellow Dress Retail в Амстердаме

ИГОРЬ ТОЧИЛИН

Руководитель департамента продаж и коммерции, KORMOTECH

SAYYORA AYUPOVA

Эксперт в области PRIVATELABEL,опыт работы в Procter & Gamble и Coca-Cola Hellenic Bottling Company

ДАРЬЯ БАХМАТОВА

Начальник отдела развития СТМ и оптимизации ассортимента, «АТБ-маркет»

MALACHY O'CONNOR

Имеет более чем 20-летний опыт работы в ирландских и британских супермаркетах

ОЛЬГА КАПУСТЯН

Руководитель исследований компании Kantar в Украине

ВЛАДИМИР ГРАНИН

Директор департамента направления СТМ ООО "РУШ"

АЛЕКСЕЙ ШОВКУН

Генеральный директор компании ООО «Хамелеон Софт»

ЮРИЙ КУЗЬМЯК

Директор Группы Закупок в Леруа Мерлен Украина. 15-летний опыт в DIY

ЛЕОНИД ГОСТЕВСКИЙ

Начальник отдела закупок розничной сети "Виталюр" (Беларусь)

PRIVAT2020
РИТЕЙЛЕР И ПРОИЗВОДИТЕЛЬ
LABEL

В РАМКАХ КОНФЕРЕНЦИИ

- Вы узнаете международный опыт сотрудничества с розничными сетями и производителями по запуску товаров под Private Label.
- Услышите о трендах покупательских предпочтений Private Label в Украине и мире.
- Сможете представить свою Компанию на мини-выставке продукции в Галерее новинок Private Label.
- Получите идеи и новые практические инструменты для развития бизнеса по Private Label.

АУДИТОРИЯ

- Производители, консалтинг, логистика, розничные сети и дистрибуторы.
По уровню менеджмента это:
- собственники,
- генеральные и исполнительные директора,
- директор по маркетингу, развитию и PR,
- национальные и региональные менеджеры,
- коммерческие директора,
- руководители департамента СТМ и категорийные менеджеры,
- директор по закупкам и директор по продажам.

10 КЛЮЧЕВЫХ ВОПРОСОВ

1. Чего ожидать: тенденции развития Private Label - международная перспектива.
2. Лояльный покупатель СТМ: миф или реальность?
3. Как сделать СТМ более ценным: влияние упаковки на продукт и торговую марку.
4. 150 лет развития Private brands в США.
5. Особенности и тренды развития СТМ в Украине и в Европе: Мнение Покупателя.
6. Современный украинский потребитель в цифрах.
7. Что ждет СТМ или как увеличить маржу сети в два раза.
8. Собственная марка для Horeca Business, как найти свою нишу и стать не заменимым продуктом для Шеф повара?
9. По другую сторону Private Label. Стратегическая роль PL для производителя.
10. СТМ и Бренд: друзья или враги?

СПЕЦПРОЕКТЫ В РАМКАХ КОНФЕРЕНЦИИ

- Галерея новинок PrivateLabel-2020
- Столы переговоров в формате сеть - поставщик
- Национальная премия PrivateLabel-2020
- Выставка и экспозиция решений и услуг для бизнеса

ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ

Больше всего понравилась аналитическая часть и столы переговоров. Конференция помогает развивать свои знания в сфере новинок СТМ, аналитику рынка, поиск новых поставщиков и развитие рынка в других странах.

Герасименко А.,
Metro Cash&Carry Ukraine

Все отлично. Уже не первый раз на вашей конференции и замечаний нет. Конференция очень важна для рынка. Среди всех выступлений, наиболее понравились EVA и Сергей Лищук. Благодаря участию в конференции, я нашел новые контакты. Интересно, так же, услышать спикеров, представляющих иностранные сети, важен их опыт. В дальнейшем буду рекомендовать Вашу конференцию собственнику бизнеса и коллегам.

Музыка О.,
МаркетОпт

Атмосфера просто невероятная! Масса позитива в перемешку с неоценимым опытом. Уникальная возможность лично познакомится с партнерами.

Ганжа Р.,
Молочна Слобода

Спасибо всем спикерам не только за интересные кейсы, но и за статистику в цифрах. Спасибо всей команде Трейд Мастер Групп! Как всегда, все проходит на высшем уровне. Однозначно вся информация важна, особенно сравнение с зарубежными рынками. Толчок вперед к принятию решения запуска совершенно новых и эксклюзивных продуктов как в бренде, так и в СТМ.

Гринева М.,
Слобожанский мыловар

Считаю, что конференция очень важна. Обмен опытом, знаниями, ошибками. Знакомство, общение. Выбор направления в дальнейшем развитии. Благодаря участию в конференции я увидел большое количество процветающих компаний из разных уголков страны. Много улыбающихся, добрых, отзывчивых людей, готовых помогать и делиться знаниями. Все это укрепляет веру в светлое будущее нашей любимой Украины. А вера в будущее утраивает силы, энергию и желание работать. Спасибо Вам всем.

Шиман А.,
СП Юкойл

Интересные доклады, сравнительная аналитика прошлого и настоящего. На конференции удалось пообщатся с компаниями, с которыми уже работаем, а также, расширить знакомства с новыми сетями и другими ритейлерами. Очень понравился спикер с Польши. Интересно узнать, как между собой конкурирует Бренд и PrivateLabel.

Костюк Ю.,
Агроспецпроект

30 октября
КИЕВ
2020

DISTRIBUTION MASTER

БУДУЩЕЕ РЫНКА ДИСТРИБУЦИИ

КОНФЕРЕНЦИЯ В ЦИФРАХ:

10+ **профессиональных** докладов

200 более **ТОП-менеджеров**

Конференция DistributionMaster

- это единственная в Украине ежегодная специализированная встреча для профессионалов всех подразделений Дистрибуции и её Партнёров (Производителей и Ритейла).
Именно тут собираются со всех областей Украины, и стран ближнего зарубежья компании, для составления «Дорожной Карты» развития бизнеса в 2021 году.

Контакты организатора:
+38 (067) 505-25-24
st@trademaster.com.ua

www.trademaster.ua

TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству

СПИКЕРЫ КОНФЕРЕНЦИИ

(ДОЛЖНОСТЬ УКАЗАНА НА МОМЕНТ ВЫСТУПЛЕНИЯ)

ТОП-3 ЛУЧШИХ СПИКЕРА

РОМАН ВЕРЕНИЧ

Генеральный директор, САВСЕРВИС

TOMASZ STEC (ПОЛЬША)

Управляющий директор Варшавского офиса Simon-Kucher & Partners

ДМИТРИЙ ДАНИЛОВИЧ

Маркетинг директор ГК Альянс (ТМ Мясная Гильдия, Ранчо, Gremio de la Carne)

МАРИНА КОСТРОМИНА

Account Director Kantar в Украине

ВЛАДИМИР ШТЭПА

Директор по маркетингу БаДМ

ПАВЕЛ ОВЧИННИКОВ

CEO компании KIDDISVIT

МАКСИМ ЗОСИМ

CEO, TQM systems

ТАТЬЯНА МАРКИНА

Project Manager, Аснова Холдинг

АННА МАРСОВА

Руководитель департамента Cushman & Wakefild

ВАЛЕРИЙ ЯКУШКО

Руководитель отдела SAP ERP, Фармацевтическая Фирма «Дарница»

ИРИНА СОКУР

Начальник отдела продаж и сопровождения в Арт-Офис

ЭММА ТУРОС

Исполнительный директор Канадско-Украинской Торговой Палаты

УЛЬЯНА КИРИЧУК

Директор коммерческого департамента «БЕРТА групп»

НАТАША ШИЛОВА

Директор по маркетингу компании ООО «Арикол»

АНДРЕЙ ТУЧАК

Коммерческий директор «КОМО Украина»

WOJTEK SZAŁA

Партнер компании DeCare Group, Член Ассоциации ESMA

ДЕНИС МОРОЗ

Генеральный директор СТВ ГРУП

ЮРИЙ ФЕДУСОВ

Коммерческий директор Бон Буассон Беверидж

DISTRIBUTION 2020
MASTER

ВЫГОДЫ КОНФЕРЕНЦИИ

- Отследить тренды, тенденции развития рынка Дистрибуции.
- Получить идеи и новые практические инструменты для развития бизнеса.
- Показать себя как надежного партнера и подчеркнуть статус Вашей компании.
- Узнать кейсы ведущих компаний по оптимизации и сокращению затрат и увеличению рентабельности бизнеса.
- Представить свою Компанию на мини-выставке, познакомиться и провести переговоры с потенциальными заказчиками.

АУДИТОРИЯ

- Производители, дистрибуторы, консалтинг, логистика, розничные сети и др.

По уровню менеджмента это:
- коммерческий директор,
- директор по продажам,
- собственник,
- генеральный директор,
- национальные и региональные менеджеры по работе с ключевыми клиентами,
- руководители по маркетингу и директора по развитию.

СПЕЦПРОЕКТЫ В РАМКАХ КОНФЕРЕНЦИИ

Столы переговоров в формате Производитель-Дистрибутор

Это уникальная возможность прямых переговоров. В столах переговоров TradeMasterGroup за 11 лет приняли участие более 6000 поставщиков Украины и Зарубежья.

10 КЛЮЧЕВЫХ ВОПРОСОВ

1. Актуальные потребительские тренды.
2. Рынок торговой недвижимости Украины: в ожидании миллиона новых квадратных метров.
3. Как визуализация данных меняет восприятие бизнес-проектов. Мастер-класс.
4. Become digital today to succeed tomorrow.
5. Distribution to be or not to be / Умрет дистрибуция или нет.
6. Внедрение Индекса Эффективности Представленности как ключевого элемента в системе целеполагания торговой команды.
7. Продвижение фармацевтических товаров в условиях современной дистрибуции.
8. Управление ценами в сотрудничестве между продавцом, дистрибутором и производителем - от конфронтации к диалогу.
9. Будущее дистрибуции – трансформация в новые реалии.
10. Новый подход в дистрибуции и роль передовых ИТ решений в нем.

Выставка решений и услуг в сфере дистрибуции

Национальная B2B-премия DistributionMaster-2020

Trade-in-Ukraine: Лучший партнер года среди дистрибуторов.

ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ

Заведомо важная конференция на 100%. Важным для меня стал выход из зоны комфорта. Я получил информацию, которая в стандартном состоянии не проговаривается.

Синельников А., Содружество

Прикладные темы, которые можно конвертировать в план действий в дистрибуторском бизнесе, или знания, которые помогают спрогнозировать приоритеты и стратегии в средне-долгосрочной перспективе.

Веренич Р., Савсервис Столица

Все понравилось! Организация, атмосфера, спикеры, темы докладов, обратная связь, которую я получила. Все темы полезны, выделить одну сложно. Конференция очень интересна, следующую собираюсь посетить. То, что хотела, получила: веду переговоры с несколькими компаниями о сотрудничестве.

Терещенко О., Сигмаскил

Больше всего мне запомнилась приятная музыка, вкусный кофе и ответственные организаторы. Наиболее полезной и интересной была тема спикера Максима Зосима. Практически все вопросы по диджитализации важны и это мероприятие отличная площадка для обсуждения. Благодаря конференции удалось найти новые контакты, знакомство с кандидатами и сбор информации по продукту. В целом молодцы!

Васильченко Ю., Есенси

На конференции запомнились доклады о трендах, ведущий, живое общение и интересные розыгрыши. Важность конференции отмечается в нетворкинге, обмене опытом и знаниями, расширение горизонтов. Благодаря конференции, открыла для себя интересные знакомства, новые знания и векторы развития.

Косенко А., Слуно

Понравился огромный разброс спикеров, как по специфике компаний, так и по темам докладов. Ценность конференции состоит в новой информации, взглядах конкурентов и партнеров по дистрибуции, диджитализации и передовых ИТ. Новая непрофильная инфо, новые контакты, возможность партнерства.

Бробец И., Демикс

27 ноября
КИЕВ
2020

ДЕНЬ ЛОГИСТА

XXIV ВСЕУКРАИНСКИЙ

КОНФЕРЕНЦИЯ В ЦИФРАХ:

200 **Более** участников

9 часов **уникальных докладов**

10+ **лучших** спикеров

Всеукраинский День Логиста

- стал для многих директоров логистики уникальной коммуникационной площадкой, которая способствует обмену опытом с представителями бизнеса и экспертами, с обсуждением тенденций развития логистики, отличным шансом для каждого из участников поделиться достижениями, перенять успешный опыт и обсудить идеи дальнейшего повышения эффективности бизнеса.

Контакты организатора:
+38 (067) 505-25-24
st@trademaster.com.ua

www.trademaster.ua

TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству

ОСЕННИЙ СЕЗОН

СПИКЕРЫ КОНФЕРЕНЦИИ

(ДОЛЖНОСТЬ УКАЗАНА НА МОМЕНТ ВЫСТУПЛЕНИЯ)

ТОП-3 ЛУЧШИХ СПИКЕРА

КИРИЛЛ ЧЕНКАЛОВ

Директор по логистике в сети магазинов «Алло». Партнер проекта "SCM-Go". Сеть аптек «Пани Аптека», Сеть аптек «Аптека №1», «Море Пива», «Prostor».

СЕРГЕЙ ЕВТУШЕНКО

Собственник сети магазинов "Червоний маркет" и сертифицированный лектор Visotsky Consulting Kiev. Владелец компании «Автомейтед шоп».

ЕВГЕНИЙ НИКУШИН

ТОП-практик логистики с более чем 20 летним опытом, директор по логистике FADO. Практик-тренер по складской и транспортной логистике.

ТАТЬЯНА ЛАЗУРЕНКО

Начальник департамента логистики, «Субару Украина»

МИХАИЛ ТАРАН

Директор департамента логистики, «Стиль Д»

ТАТЬЯНА БОГДАН

Коммерческий директор LLC Slyno Ukraina

АНДРЕЙ БАБАЕВ

Опыт работы в компаниях: «Кадиум Групп», «РУШ», «Оптима-ФАРМ», «Альба Украина»

АНДРЕЙ ХАЛИМОНЕНКО

Менеджер по логистике, Coca-Cola Beverages Ukraine Limited

ВАЛЕРИЙ КОЗЛОВ

Директор по развитию компании «ТЕДИС УКРАИНА». Ранее: Supply Chain Director PepsiCo Ukraine, Project Director PepsiCo Europe

ARTUR STANIEC (ПОЛЬША)

Директор Управляющий директор Варшавского офиса Simon-Kucher & Partners

ОКСАНА ВЕРБИЦКАЯ

Исполнительный директор Канадско-Украинской Торговой Палаты (CUCC), Менеджер проекта CUTIS

ЕВГЕНИЙ ТРОМБОЛА

Руководитель Департамента по внедрению инновационных решений EDIN

PIOTR SOROKA

Senior Key Account Manager at Honeywell Voice Solutions

АНЖЕЛИКА ЕФАНОВА

Директор компании BGS Solutions

ПАВЕЛ ИВЛЕВ

Генеральный директор, соучредитель Группы компаний Neolit Logistics

ИГОРЬ ЛИТВИНЕНКО

Директор по распределительной логистике, БаДМ

CHARLES DEBATTISTA (ВЕЛИКОБРИТАНИЯ)

Специальный советник редакционной группы Incoterms

ЕВГЕНИЯ КРИВОНОС

Директор по развитию, «Небесна Криниця ЛТД»

ДЕНЬ ЛОГИСТА

XXIV ВСЕУКРАИНСКИЙ

ВЫГОДЫ КОНФЕРЕНЦИИ:

Всеукраинский День Логиста
- это уникальная коммуникационная площадка, на которой участники имеют возможность обменяться друг с другом передовым опытом, и совместными усилиями развивать рынок логистики в Украине.

- На мини-выставке, которая проходит в рамках конференции, участники имеют возможность ознакомиться с новыми решениями и услугами для логистики, что позволит быть в тренде и использовать в своей работе передовые технологии.

- На конференции Вы сможете провести переговоры с потенциальными клиентами и партнёрами, что позволит наладить новые связи и заключить договорённости о сотрудничестве.

АУДИТОРИЯ

- Директор по логистике
- Собственник
- Генеральный директор
- Директор по продажам
- Директор по развитию
- Логист
- Руководитель по транспортной логистеке
- HR директор
- Руководитель ВЭД
- Аналитик
- IT

10 КЛЮЧЕВЫХ ВОПРОСОВ

1. Аналитика рынка труда – тренды и проблемы логистов и не только.
2. Развитие рынка грузовых перевозок Украины.
3. Тенденции и перспективы рынка складской логистики. Анализ основных факторов: вакантность, спрос, новое предложение. Основные сделки на рынке. Основные тенденции развития рынка складской логистики Европы.
4. Процессы, програмные продукты и оборудование цепей поставок. Текущие кейсы внедрения. Тренды.
5. Проблемы и возможности ценообразования в логистике.
6. Корпоративная культура как залог успешного развития логистической компании.
7. Голосовое управление складом: международный опыт и украинские реалии.
8. Эффективность складского хранения и складской обработки товаропотока.
9. Уникальная система прослеживаемости и учета тары и готовой продукции с помощью QR кода. Разработка, внедрение и задачи.
10. Быть или не быть автоматизации? Роботы против людей.

ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ

Высокий уровень мероприятия. Высокая квалификация докладчиков. Считаю, что конференция не просто важна, она необходима. Все что связано с автоматизацией процессов, абсолютно все!!! Благодаря конференции узнал о новых IT решениях, конференция станет темой для внедрения некоторых из них в моей компании.

Чукило А.,
Корса

Считаю, что конференция важна, особенно темы: «Аналитика рынка труда – тренды и проблемы логистов и не только», «Украинская таможня». Особенности выполнения таможенных формальностей при перемещении товаров через таможенную границу Украины.

Пушкарь А.,
Броксис Логистик

Запомнилась хорошая технология, продуманность до мелочей. Конференция дает возможность подготовить компании к автоматизации, оптимизации бинес-процессов. Благодаря событию получил новый опыт от коллег.

Коркунда А.,
Голден Тайл

Конференция важна для общего развития. Отличная организация мероприятия. Понравилась тема кража груза, понимание схем воровства при доставке, буду предпринимать меры на своем предприятии и контроль перевозчиков.

Черкасов Е.,
СТВ Групп

Для меня очень важно было познакомиться с новыми людьми, коллегами, поделиться опытом. Кражи груза и мошенничество, таможенные риски, темы очень полезные для меня. Познакомился с коллегами, обменялись контактами, услышал ответы на интересующие меня вопросы.

Пасечник В.,
ПАО Подольский цемент

Организация мероприятия приятно удивила, улыбки на лицах. Желаю организаторам продолжать организовывать данные и другие конференции. Считаю, что конференция очень нужна. Много полезной информации, новые знакомства, наиболее полезным был блок «Склад».

Полюхович Ю.,
Апскейл Лоджистик

Общая организация мероприятия была на высоком уровне. Целевая аудитория, задавала спикерам вопросы, которые остро интересуют бизнес. Была презентована наша компания, познакомились с потенциальными партнерами. Мероприятие было организовано на высшем уровне.

Лымар Р.,
Интеркарготрак

29 января
КИЕВ
2021

BIG TRADE MARKETING SHOW

ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКТА В СОВРЕМЕННОЙ И ТРАДИЦИОННОЙ РОЗНИЦЕ

КОНФЕРЕНЦИЯ В ЦИФРАХ:

2 параллельных зала

14 спикеров-практиков

300 Более ТОП-менеджеров

BIG TRADE-MARKETING SHOW – это мега-событие для трейд-маркетологов Украины.

★ Мероприятие вошло в Книгу Рекордов Украины

Контакты организатора:
+38 (067) 505-25-24
st@trademaster.com.ua

www.trademaster.ua

TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству

СПИКЕРЫ КОНФЕРЕНЦИИ

(ДОЛЖНОСТЬ УКАЗАНА НА МОМЕНТ ВЫСТУПЛЕНИЯ)

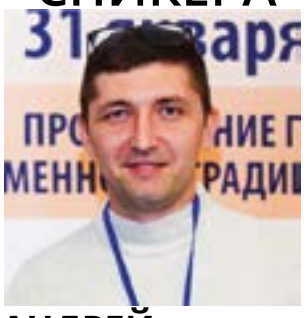
ТОП-3 ЛУЧШИХ СПИКЕРА

ТАТЬЯНА СКОРОБОГАТОВА (БЕЛЬГИЯ)

Консультант по запуску и управлению продажами украинских брендов на территории ЕС

SEBASTIAN WITKOWSKI (ПОЛЬША)

Руководитель отдела маркетинга в Центральной и Восточной Европе в Johnson & Johnson



АНДРЕЙ МОРОЗОВ

Эксперт в сфере трейд-маркетинга.

НАТАША ШИЛОВА

УДиректор по маркетингу «Арикол»

СЕРГЕЙ ЕВТУШЕНКО

Владелец розничной сети «Червоний маркет»

ОЛЬГА ВОРОБЬЁВА

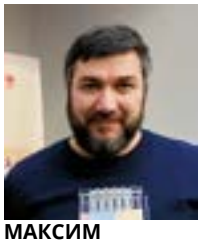
Маркетинг специалист, бренд Somersby

ЛИЛИЯ КОМАРОВА

Директор по маркетингу Компания Киевхлеб

АННА ПАНАСЮК

Директор по маркетингу, ТС «ЭКО маркет»



МАКСИМ ГОЛЬДИН

Руководитель проекта УАВИ

АННА ФИРСОВА

Директор ЧП «ПРОМО СЕРВИС»

ЕВГЕНИЙ ТРИШИН

Digitalization Director, Ашан Ритейл Украина

СЕРГЕЙ ЛОГВИНЕНКО

CEO NMS-Group. Компания, "brandexperience"

МАКСИМ ПАПКА

Директор по развитию 4Service Group

КРИСТИНА КАРМАЗИНА

Руководитель департамента развития ecommerce, Приватбанк

ЕЛЕНА САМОЙЛЕНКО

Директор по продукту компании Море Пива и Hop hey

АНДРЕЙ ПЕЧЕРСКИХ

Лидер группы Компаний ООО «Центр Бизнес-Технологий»

ДМИТРИЙ СОЛОПОВ

Менеджер по развитию бизнеса, SMART business

ГРИГОРИЙ ОСАДЧИЙ

CEO Phonet LLC. Phonet — IT-телеком компания

BIG TRADE MARKETING SHOW

АУДИТОРИЯ

- более 300 участников,
среди которых :
- руководители отделов трейд-маркетинга, маркетинга,
- маркетологи,
- трейд-маркетологи,
- бренд-менеджеры,
- генеральные директора,
- собственники,
- директора по продажам производственных и розничных компаний,
- дистрибуторов,
- собственники рекламных и маркетинговых агентств.

СПЕЦПРОЕКТЫ В РАМКАХ КОНФЕРЕНЦИИ

- **ВЫСТАВКА ТОВАРОВ**
  Экспозиция решений и услуг для трейд-маркетинга.
- **ВСЕУКРАИНСКИЙ MERCHANDISING BATTLE**
  Соревнования мерчендайзеров.
- **ПОЛКА ЕВРОПЕЙСКИХ НОВИНОК**
  Экспозиция новинок зарубежных сетей.

10 КЛЮЧЕВЫХ ВОПРОСОВ

1. Изменение покупательских предпочтений.
2. Лучшие кейсы с NEW YORK RETAIL WEEK 2021.
3. На какой потенциал развития продаж в ритейле стоит обращать внимание.
4. Выстраиваем правильно скидочные акции.
5. Визуальное сопровождение продукта в современной рознице.
6. Увеличение продаж через работу консультантов.
7. Развитие продаж через интернет магазины ритейлеров.
8. Изменение покупательских предпочтений в 2020 -2021 гг.
9. Анализ продаж в традиционной рознице.
10. Мотивация торговой команды. с какими инструментами не стоит работать производителям.
11. Мотивация традиционной розницы с оптимальным бюджетом.
12. Все что нужно знать трейд-маркетологам о законе "о рекламе" Украины.

ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ

Конференция полезна для понимания рынка. Практические кейсы ведущих компаний. Построение практичной базы контактов в бизнесе.

Багола А.,
Хенкель Украина

Организаторы невероятные, внимательные и классные ребята. Важен опыт, передающийся людьми, которые «варятся» в этой сфере и, самое важное, болеют своим делом - неоценим, и нужен (хотя бы ради подзарядки :)). Смогла пообщаться с потенциальными клиентами.

Дерюгина Ю.,
Clio Products Group

Конференция важна в целях улучшения коммуникаций, обмена опытом. Определила ряд механик которые возможно возьму в работу. Услышала проблемы поставщиков, которые также есть у нас.мероприятие позволяет держать «руку на пульсе» и быть в курсе тенденций на рынке организованной розницы и современного ритейла, а также знакомство с новыми производителями, поставщиками.

Комирная Л.,
Лекорна

Важна, для понимания трендов развития с учетом опыта ближайших соседей. Самая актуальная тема - взаимодействие ритейла и производителя в области ценовой политики и СТМ. Как найти совместную выгоду и сохранить прибыльность в мире диктата потребителя, виртуализации и частичного кризиса брендов. Понравились качественные презентации подрядчиков в холле. Получила новые знания и контакты.

Рябцева И.,
Укркофе

Понравилась тема трендов развития рынка будущего и анализ трендов, заявленных ранее. Получила контакт возможно будущих партнёров.

Сафоник О.,
Корпорация Биосфера

Враховуючи специфіку нашої діяльності - управління ТРЦ, найбільш цікавими для нас були кейси з організації івентів та масових заходів і використання потоків ними створених. Спілкування з представниками ланцюжка виробник-посередник-рітейлер, який приводить в кінцевому підсумку до нас як до девелопера. Цікаві ідеї та підходи до організації рекламних компаній.

Васильєва Т.,
Меркурій

29 января
КИЕВ
2021

II ВСЕУКРАИНСКИЙ
MERCHANDISING
BATTLE

ПОБЕДУ ОДЕРЖАЛИ

В номинации:
«Лучшее отображение заданной концепции»
ООО «Мерчендайзинг – Про»

В номинации:
«Самая невероятная конструкция»
ООО СП «СОЛОМИЯ»

В номинации:
«Притягивающая к взаимодействию»
Store Food Disribution LTD

В рамках мероприятия проект **«Книга рекордов Украины»,** зафиксировали и наградили:

-- Компанию **«Мерчендайзинг–Про»,** за самую большую конструкцию из жестяных банок.
-- Компанию **СП «СОЛОМІЯ»,** за самую маштабную конструкцию из коробок чая.
-- Компанию **«Стор Фуд Дистрибьюшн»,** за невероятных размеров конструкцию из пищевых коробок.

ВЫГОДЫ УЧАСТИЯ:

1. Это отличная pr кампания для Вас и Вашего бренда!

2. Получите бесценный опыт от других участников Battle и обменяйтесь им с коллегами по рынку!

3. Получите новые нестандартные идеи и решения для Вашей творческой работы!

4. Ваша конструкция может стать Вашей визитной карточкой, а участие в Battle – дополнительной ценностью для Вашего портфолио!

5. Батл - это качественный Team Building для Вашей команды мерчандайзеров, что поможет укрепить командный дух и улучшить взаимодействие между сотрудниками!

ТРЕНИНГ

В ТРЕНИНГАХ УЧАСТВОВАЛИ:
ООО «РУШ», ООО «Аскания», ООО «Инджой бизнес», ООО «Empair», ООО «Beauty Bar», ООО «Воля», ООО «Укрзалізниця»

КУРС ПО УПРАВЛЕНИЮ В СТИЛЕ КОУЧИНГ

МЕГАТРЕНДЫ 2030. НОВАЯ РОЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ БУДУЮЩЕГО

Татьяна Ильенко

10 ПРИЧИН
ПО КОТОРЫМ ВАМ СТОИТ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В ТРЕНИНГЕ

1. Вы получите план действий для выстраивания более эффективной системы управления персоналом
2. Для Вашего уровня руководителя и профессионала важно быть в курсе новейших управленческих технологий, тем более что ценности и смыслы сотрудников нового поколения существенно поменялись, и уже старые методы управления на них не работают
3. Вы вынесете за 2 дня более 20 новых инструментов управления командами и коллегами
4. Изучить чужой опыт руководителей-практиков с 15 летним опытом управления в компаниях, выгоднее и быстрее, чем набивать свои шишки и терять свои нервы и деньги
5. Внедрив даже часть новых инструментов, Вы делаете шаг вперед к повышению вовлеченности персонала в работу организации, и как следствие, повышаете конкурентоспособность и устойчивость предприятия
6. Весна - самое время для начала позитивных изменений в компании. Коучинговый стиль управления формирует сильную команду, лояльность и ответственность сотрудников. И тренинг вооружит Вас идеями и инструментами для этого
7. Отличная возможность для нетворкинга высокого уровня, обмена опытом и возможность обсудить проблемные кейсы разных руководителей и найти способы их решения
8. Вы сможете получить ответы на свои вопросы развития собственных компетенций как руководителя будущего, узнаете о влиянии мегатрендов на формирование команд
9. Периодически всем необходима позитивная эмоциональная встряска. И Вам тоже. Используйте эту возможность для «перезагрузки» и подпитки энергией на новые достижения- с помощью коучинга. Потому что коучинг – это конструктивное партнерство с Вашими коллегами, позволяющее раскрыть их потенциал на полную, и сделать их эффективными членами Вашей успешной команды. И для этого нужен руководитель-коуч!
10. Все инструменты управления сотрудниками вы апробируете на себе, сможете побывать в их «шкуре» и осознать новые пути роста и развития

О ТРЕНЕРЕ

Коуч эффективности, сертифицированный коуч ICF (Международной Федерации Коучинга), владелец TradeMasterGroup, основатель Клуба Эффективных Коучей YOUCoach. Опыт работы в менеджменте более 15 лет.

ЦЕЛЬ ТРЕНИНГА

Раскрыть возможности коучинга для руководителей, команды и компании в целом. Показать выгоды применения коучинга в бизнесе. Научить применять коучинговые инструменты и техники для решения бизнес-задач.

АУДИТОРИЯ

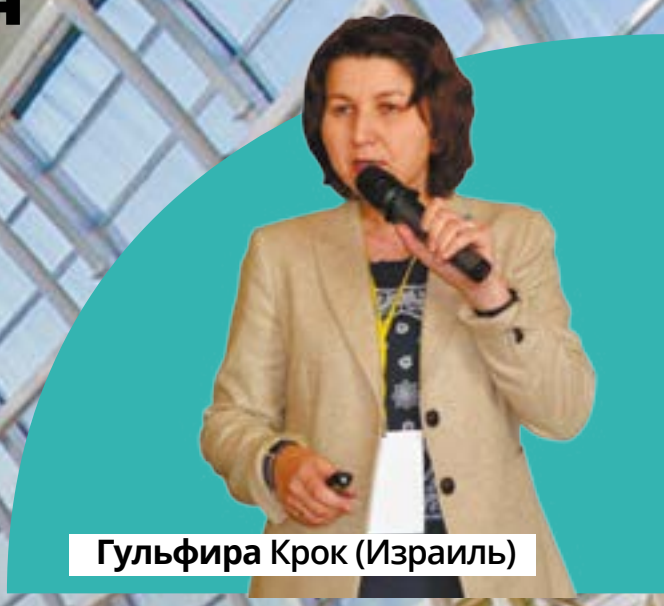
Этот тренинг для руководителей всех уровней, которые устали от постоянных указаний и несамостоятельности сотрудников, их низкой продуктивности и безинициативности, понимают, что старые методы управления уже не приносят нужных результатов, готовы меняться и переходить на более гибкие системы управления.

ТРЕНИНГ

В ТРЕНИНГАХ УЧАСТВОВАЛИ:
ООО «Интертоп», ООО «Чудо Маркет», ООО «Марафон», ООО «Ритейл Укаина», ООО «Сентябрь Плюс», ООО «Економ Плюс», ООО «Розент», ООО «Дарница», ООО «Свой Маркет».

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

В РИТЕЙЛЕ



Гульфира Крок (Израиль)

ВО ВРЕМЯ ТРЕНИНГА ВЫ ПОЛУЧИТЕ:

1. Презентацию более 200 слайдов
2. Расчет ценовых сегментов цен KVI, страхового запаса, оборачиваемости
3. Примеры расчета цен внутри категори
4. Образец ценовой политики
5. ABC-XYZ анализ
6. Выделение KVI
7. Ранжирование KVI

АУДИТОРИЯ

Со стороны Розничных сетей:
- Коммерческие директора,
- Руководители отдела закупок,
- Девизионные и Категорийные менеджеры, товароведы.

Со стороны Поставщиков:
- КАМы,
-Директора по продажам,
- Национальные менеджеры.

ЦЕЛЬ ТРЕНИНГА

Дать участникам тренинга представление об основных аспектах ценовой политики, а также современных методах и способах ценообразования.

ТРЕНЕР:

Независимый эксперт по управлению ассортиментом и ценообразованием в ритейле.

ТРЕНИНГ

КАТЕГОРИЙНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ 2020

(ПРОДВИНУТЫЙ КУРС)

НОВАЯ, САМАЯ ПОЛНАЯ (И ЛУЧШАЯ!)

ВО ВРЕМЯ ТРЕНИНГА ВЫ ПОЛУЧИТЕ:

1. Презентацию более 400 слайдов
2. Примеры: анализа категории, расчета ценовых сегментов, расчета цен KVI, ранжирования KVI, расчета цен внутри категории, выделения ценовых корзин
3. Образцы ассортиментной и ценовой политики, товарных классификаторов

АУДИТОРИЯ

Со стороны Розничных сетей:
- Коммерческие директора,
- Руководители отдела закупок,
- Девизионные и Категорийные менеджеры, товароведы.

Со стороны Поставщиков:
- КАМы,
- Директора по продажам,
- Национальные менеджеры.

ПРОГРАММА ПО КАТЕГОРИЙНОМУ МЕНЕДЖМЕНТУ

- Для тех, кто хочет повысить финансовые показатели компании, а не просто «мы всё сделали по правилам категорийного менеджмента»;
- Для тех, кто уже обучался на разных программах по КатМену и хочет систематизировать свои знания;
- Для тех, кому нужен продвинутый уровень Категорийного менеджмента.

ТРЕНИНГ

В ТРЕНИНГАХ УЧАСТВОВАЛИ:

ООО «Недлес», ООО «Сентябрь Плюс», ООО «Чудо Маркет», ООО «Дисста», ООО «Пакко Холдинг», ООО «Ясенсвет», ООО «Конте Украина», ООО «Евромикс», ООО «Копилка», ООО «Смайл Марет».

ПРИКЛАДНОЙ ТРЕЙД-МАРКЕТИНГ

FMSG - КОМПАНИИ

ВО ВРЕМЯ ТРЕНИНГА ВЫ :

1. Систематизируете работу по каждой задаче трейд-маркетинга в вашей компании
2. Получите готовые шаблоны для анализа продаж, трейд-маркетинговых мероприятий в традиционной рознице
3. Начнете работать с каталогом трейд-маркетинговых инструментов
4. С помощью общедоступных программ вы научитесь создавать трейд-маркетинговую стратегию с поэтапным планом ее достижения

Татьяна Скоробогатова (Бельгия)

АУДИТОРИЯ

- те, перед кем стоит задача повысить валовую прибыль компании за счет трейд-маркетинговых инструментов;
- молодые предприниматели, которые производят на своих заводах или же размещают заказы на внешних производствах, и главная их задача - продвижение продукта от склада к покупателю.

ЦЕЛИ

Совместно с помощницей тренера Визуализатором вы создадите макеты пос-материалов и зарисуете скетчи трейд-активностей. Также вам предоставляются настоящие продукты с которыми вы создадите фото и видеоматериалы, необходимые для розницы.

О ТРЕНЕРЕ:

Консультант по запуску и управлению продажами украинских брендов на территории ЕС. С 2012 года ведущий тренер по маркетингу продаж и категорийному менеджменту в Украине. ТОР-спикер Всеукраинских практических конференций. Продюсер всеукраинской конференции Big Trade - Marketing Show. На данный момент ведет проекты по категорийному менеджменту и маркетингу продаж на территории Бельгии и Нидерландов.

ТРЕНИНГ

КАТЕГОРИЙНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

ДОСТИЖЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАТЕГОРИИ ЧЕРЕЗ УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ ЦЕЛЕВЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ

ВО ВРЕМЯ ТРЕНИНГА ВЫ НАУЧИТЕСЬ:

1. Определять стратегию развития категории, подкатегорий, отдельных товарных позиций;
2. Анализировать категорию в рамках ритейлера, конкурентной среды и рынка в целом;
3. Оценивать потенциал категории, составлять годовой план развития категории.

АУДИТОРИЯ

- категорийные менеджеры розничных и производственных компаний;
- маркетологи;
- коммерческие директора и собственникам розничных компаний;
- специалисты по ценообразованию и ассортименту.

ЦЕЛИ

На два дня вы станете трейд-маркетологами в новой для вас компании. У вас будут коллеги, функциональные обязанности, конфликты интересов и полный хаос в организации рабочих документов. Вам передадут торговую марку по одной из категорий и ваша задача будет составить трейд-маркетинговый план на 2020 год и полностью наладить рабочий процесс внутри отдела.

ТРЕНИНГ

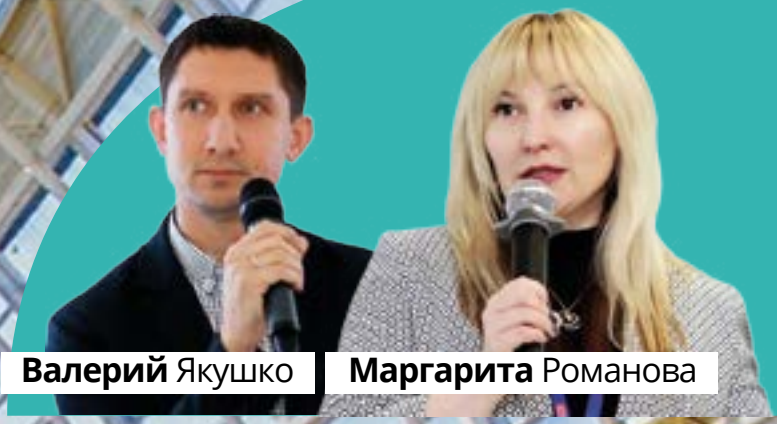
НА ТРЕНИНГАХ УЧАВСТВОВАЛИ:
ООО «Санта Бремор», ООО «Пол Цены», КП «Емир», ПП «Укр Палет Систем», ООО "Ритейл Трейд Закарпатье", ООО «Дом Игрушек», ООО «Штраус Украина», ООО «Фокстрот»

ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОДАЖ И ОПЕРАЦИЙ (S&OP)

ИНТЕГРИРОВАННОЕ БИЗНЕС ПЛАНИРОВАНИЕ (IBP)

КЛЮЧЕВЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ТРЕНИНГА:

1. Тренинг - воркшоп по материалам международных консалтинговых школ с практическими заданиями для отработки конкретных инструментов
2. Проработка на best practices и реальных бизнес-кейсах международных корпораций за последние 5 лет
3. Фасилитация в рабочих группах (Рабочие сессии) по одному из отобранных сценариев на основании предварительного анализа запросов участников



Валерий Якушко | **Маргарита** Романова

АУДИТОРИЯ

Узко-профильные группы экспертов из области (операционного планирования, планирование закупок, поставок и производства, экспертов цепей поставок; маркетинга и торгового маркетинга, продуктового и категорийного менеджмента; аналитики и планирования продаж и дистрибуции).

ЦЕЛЬ ТРЕНИНГА

- Изучить систему современного S&OP/IBP (процесс планирования продаж и операций)
- Определить основные бизнес-проблемы, которые S&OP/IBP способен решить, установить между ними приоритеты
- Понять и протестировать инструменты из арсенала S&OP/IBP и операционного планирования, определить критерии выбора для всей компании

МАРГАРИТА РОМАНОВА

Региональный руководитель по дистрибуции и операциям компании GlaxoSmithKline (Украина, Казахстан, Россия, Белоруссия и др. Кавказского региона и Центральной Азии)

ВАЛЕРИЙ ЯКУШКО

Бизнес консультант, IT консультант, менеджер проектов в области построения и автоматизации бизнес-процессов

ТРЕНИНГ

КАТЕГОРИЙНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ 4.0

НОВЫЕ ПРАКТИКИ ВНЕДРЕНИЯ

КЛЮЧЕВЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ТРЕНИНГА:

1. Как построить матрицу принятия решений покупателем?
2. Роли категорий – почему придет покупатель, зачем он придет и что купит импульсно?
3. Как сделать идеальный ассортимент?

АУДИТОРИЯ

Со стороны Розничных сетей:
- Коммерческие директора
- Руководители отдела закупок
- Девизионные и Категорийные менеджеры, товароведы

Со стороны Поставщиков:
- КАМы
- Директора по продажам,
- Национальные менеджеры

ЦЕЛЬ ТРЕНИНГА

- Получить знания по лучшим практикам категорийного менеджмента, выбрать и применять нужные.
- Поделить ассортимент на категории в соответствии с потребностями клиента на основании критериев принятия решения о покупке.

ТРЕНИНГ

НА ТРЕНИНГЕ УЧАСТВОВАЛИ:
ООО «Соломия Сервис», ООО «ДК Здравниця», ООО «Штраус Украина», ООО «Брокард Украина», ЧАО «Воладимир - Волинская птицефабрика» , ООО «Вент – Сервис», ООО «Суши Wok», ООО «ЕБМ-ПАПСТ Україна», ООО ТД «Молочная Слобода», ООО «Сквирянка», ООО «Родная Марка», ООО «Перша Приватна Броварня», ООО «Яготин», ЮД «SOVA», ООО «Carlsberg Ukraine», ООО «Адрис»

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

УРОВНЯ СПРОСА И ЗАКУПОК В КОМПАНИИ

Андрей Ставицкий

ВО ВРЕМЯ ТРЕНИНГА ВЫ ПОЛУЧИТЕ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ:

1. Как сделать свой склад с оптимальным запасом – без избыточных и дефицитных товаров?
2. Как сделать анализ рисков на основе моделей прогнозирования?
3. Как сделать достоверный прогноз продаж?
4. Как рассчитать потребность в ресурсах и материалов на будущий период?
5. Как создать альтернативные стратегии развития компании в краткосрочном и долгосрочном периоде?
6. Как построить прогноз своих финансово-экономических показателей в совокупности с рыночными тенденциями?
7. Как автоматизировать процесс прогнозирования для дальнейшего импорта модели в управленческий учет?

О ТРЕНЕРЕ:

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической кибернетики экономического факультета Киевского Национального Университета имени Тараса Шевченко. Национальный эксперт по реформированию высшего образования в рамках Болонского процесса, член Научно-методического совета и координатор ECTS Киевского национального университета имени Тараса Шевченко. Тьютор дисциплины «Экономика» (Эдинбургская бизнес-школа), приглашенный профессор Вильнюсского университета (Литва)

В РАМКАХ ТРЕНИНГА:

1. Вы узнаете хитрости при прогнозировании спроса нескольких товаров
2. Вы сможете производить все расчёты на основе данных Вашей компании, что позволит Вам применить это сразу у себя в работе
3. Вы будете выполнять много практических заданий для закрепления полученной информации

АУДИТОРИЯ

- Высшие функциональные директора,
- Директор по логистике,
- Директор по маркетингу,
- Директор по продажам,
- Менеджеры по закупкам,
- Начальники отделов продаж,
- Менеджеры по продажам,
- Специалисты по прогнозированию спроса в логистике и маркетинге.

ЦЕЛЬ ТРЕНИНГА

Ознакомить и освоить участниками навыки работы с методами прогнозирования, способными уменьшить неэффективное использование оборотных средств, оптимизировать частоту закупок за счет точного прогнозирования спроса, продаж и других факторов внешней среды компании.

ТРЕНИНГ

В ТРЕНИНГЕ УЧАСТВОВАЛИ:
ООО «Фокстрот», ЧАО «Воладимир-Волинсая птицефабрика», ООО «Створюй Майбутнє», ДК «Гуд Фуд», ООО «ТК Фиденис», ООО «Конте Украина», ООО «Епикур ВВП», ООО «Билла Украина», ООО «Фуршет», ООО «Мобижук»

ШКОЛА ЛОГИСТОВ. LOGISTICMASTER 2.0

Валерий Губарев | **Евгений** Никушин | **Марина** Пекерман | **Павел** Степаненко | **Николай** Иванов

В ХОДЕ ОБУЧЕНИЯ:

1. Систематизируете существующие знания, получите новые интересные примеры в логистике, которые сможете применить в своей повседневной работе
2. Сможете выстроить логистическую цепочку взаимосвязи между подразделениями в логистике
3. Обменяетесь бесценным опытом с коллегами и тренерами, что позволить взглянуть на обыденные логистические процессы по новому

ЦЕЛЬ ТРЕНИНГА

Ознакомить участников с полным циклом работы логистики на предприятии с учетом всех возможных логистических операций, в виде собирательного образа компаний. Рассчитан на специалистов всех уровней - дает полноту знаний всех аспектов направления, а также для изучения дисциплины, как отдельного предмета.

О ТРЕНЕРАХ:

ЕВГЕНИЙ НИКУШИН
ТОП-практик логистики с более чем 20 летним опытом, модератор и лучший спикер Всеукраинского Дня Логиста. Директор по логистике компании FADO.

ПАВЕЛ СТЕПАНЕНКО
Специализируется на управлении запасами на основе категоризации товаров, систематизации работы торговых представителей (активных продаж).

ВАЛЕРИЙ ГУБАРЕВ
Эксперт Комиссии по таможенным вопросам при Общественный Раде ДФС в г. Киеве.

НИКОЛАЙ ИВАНОВ
Директор компании «Мир Авто Крепеж». Опыт работы в логистическом бизнесе более 20 лет.

МАРИНА ПЕКЕРМАН
Учредитель и директор логистической платформы Ukraine-Slovakia-Holland.

АУДИТОРИЯ

- Начинающие логисты, практикующие специалисты, которые желают расширить свои профессиональные навыки для эффективного управления логистической деятельностью компании;

- Руководители складской и транспортной логистики, менеджеры и руководители ВЭД, которые стремятся в будущем занять позиции директора по логис-тике/руководителя цепочки поставок;

- Руководители смежных отделов, заинтересованные понимать все бизнес-процессы в компании в т.ч. и логистики;

- Поставщики решений и услуг для логистики, которым важно разобраться в бизнес - процессах логистики.

ТРЕНИНГ

В ТРЕНИНГАХ УЧАВСТВОВАЛИ:
ООО «Хенкль Баутехик», ООО «Сигма», ООО «Мобижук», ПрАТ «ВГП», ТзОВ «Всепосач», ООО «Кромберг енд ШУмберт Лу», ООО «Джи Еф СИ», ДСВ «Логістика», АК «Олимп», ООО «Дмитрук»

СКЛАДСКАЯ ЛОГИСТИКА + АВТОМАТИЗАЦИЯ

(ДЕМОНСТРАЦИЯ ОБОРУДОВАНИЯ)

ПО ИТОГАМ ТРЕНИНГА ВЫ БУДЕТЕ ЗНАТЬ:

1. Как рассчитывать оптимальную площадь под объем хранения, с топологией склада, созданием адресной системы хранения
2. О построении маршрутов, «пробега» кладовщика, методах перемещения тмц, с вариацией способов учета и корректную передачу ответственности
3. Какую функциональность несет складское оборудование по видам и назначению
4. Реальное использование ABC анализа в складской логистике
5. О качественном проведении инвентаризации и что нужно учитывать для ее правильного завершения
6. Как создать категорию персонала и работу со сдельной системой оплаты труда

Андрей Бабаев **Евгений** Никушин

АУДИТОРИЯ

- Начинающие Директора логистики и Директора логистики умудрённые опытом, которые никогда не останавливаются на достигнутом;
- Руководители всех уровней складской логистики: Заведующие, Начальники складов, Бригадиры, Начальники смен;
- Прогрессивные и амбициозные Кладовщики;
- Представители контроллинга, аудита, служб безопасности;
- Специалисты по управлению персоналом;
- Участники проектных групп организаций, в целях которых оптимизация, модернизация складской логистики:
- Программисты, Специалисты отделов развития;
- Несчастные и счастливые, которых жизнь бросила в омут складской логистики.

ЕВГЕНИЙ НИКУШИН

ТОП-практик логистики с более чем 20 летним опытом, модератор и лучший спикер Всеукраинского Дня Логиста. Директор по логистике компании FADO.

АНДРЕЙ БАБАЕВ

Ведущий эксперт по логистике. Профессиональный опыт: "КадиумГрупп", ООО "РУШ", СП " Оптима-ФАРМ", ЧАО "Альба Украина", Корпорация "Артериум", ООО "ВВС-ЛТД ", Корпорация "ГрандФАРМ" Узбекистан.

ТРЕНИНГ

КАТЕГОРИЗАЦИЯ ПЕРСОНАЛА

В ЛОГИСТИКЕ

ВО ВРЕМЯ ТРЕНИНГА ВЫ ПОЛУЧИТЕ:

1. Практичные советы по разработке системы и ее тонкой настройке
2. Базовый алгоритм категоризации персонала
3. Бланки, шаблоны, ссылки на программное обеспечение для возможности внедрения системы категорий персонала сразу после тренинга на Вашем предприятии

АУДИТОРИЯ

- Специалисты по работе с персоналом;
- Экономисты;
- Специалисты контроллинга и аудита;
- Заведующие складами;
- Руководители логистики.

ЦЕЛЬ ТРЕНИНГА

Создать систему категоризации персонала на примере складской логистики.

ПОРТАЛ TRADEMASTER.UA

ИСТОЧНИК РАЗВИТИЯ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

trademaster.ua
– информационно-аналитическая площадка №1, на которой ежедневно собраны свежие и актуальные новости рынка торговли B2B Украины и ближнего зарубежья.

Читают портал свыше **50 000** уникальных пользователей ежемесячно. Почти **568 000** в год.

Основная аудитория портала:
40% – ритейлеров;
20% – производителей;
20% – дистрибуторов;
10% – компании, которые оказывают услуги для рынка B2B;
5% – представители HoReCa;
5% – представители Фарм.

МЫ ПРЕДОСТАВЛЯЕМ УСЛУГИ:

PR-ПРОДВИЖЕНИЕ

- Размещение новостей, статей, интервью на главной странице портала
- Размещение ссылок на материалы в еженедельной новостной рассылке по базе около 50 000 контактов
- Размещение логотипа в разделе Лучшие компании на главной странице портала
- Уведомление о регистрации в еженедельной новостной рассылке по базе около 50 000 контактов
- Размещение видео на главной станице портала в разделе Видео
- Размещение в Facebook и Linkedin
- Размещение баннера на главной странице
- Размещение до 1000 товаров в каталоге компаний
- Индивидуальное комплексное продвижение согласно Вашим потребностям

SEO

- Размещение открытых ссылок Выход на первые позиции в поисковой системе по ключевым словам
- Размещение отзывов
- Написание SEO текстов согласно Вашим запросам и потребностям

SMM

- Размещение новостей/статей/интервью, информации о компании в Facebook, Linkedin, Telegram
- Ведение станицы Вашей компании в Facebook, Linkedin, Telegram
- Размещение информации о Вашей компании в тематических группах в Facebook, Linkedin

УСЛУГИ РЕКЛАМНОГО АГЕНТСТВА

- Разработка комплексного продвижения Вашей компании согласно Вашему запросу
- Настройка Ремаркетинга и Ретаргетинга Организация Вашего мероприятия под Ключ

АРЕНДА ЗАЛА

УВАЖАЕМЫЕ ПАРТНЕРЫ, ПРЕДСТАВЛЯЕМ ВАМ МЕСТО ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ВАШЕГО МЕРОПРИЯТИЯ!

О зале:

Площадь зала 30 м.кв. предусмотрено помещение для кофе-пауз. В зале может разместиться до 20 человек.
Удобное месторасположение, комфортный зал с евроремонтом, все необходимое оборудование.

Организация питания:

Мы предоставляем Вам возможность организации кофе-брейков (куллер с водой, электрочайник, кофе-машина с кофе, чай, сахар, одноразовые стаканы) **- 500 грн. в день.**

Стоимость аренды зала:

Будние 9:00 - 18:00	200 грн/час
Весь день до 18:00	1500 грн/день
Вечер/Выходные	250 грн/час

Также рядом с нашим зданием находится Кафе с вкусными комплексными обедами по **110 грн**.

Оборудование:

(доска, принтер, кофемашина - включены в аренду зала):

Адрес и контакты:

г.Киев, бульвар Кольцова 14А
Тел. 067-505-25-24,
st@trademaster.com.ua

Наши сервисы:

- ✓ Проектор
- ✓ Кондиционер
- ✓ Аудиоколонки
- ✓ Экран
- ✓ Флип-чарт
- ✓ Стулья
- ✓ Кулер с горячей и холодной водой
- ✓ Электрочайник
- ✓ Кофе-брейк
- ✓ Атмосфера сосредоточенности и тишины
- ✓ Услуги администратора
- ✓ Услуги секретаря
- ✓ Бесплатный wi-fi
- ✓ Программы лояльности

Как к нам доехать:

- от ст. метро Академгородок: маршрутные такси 408, 56, 301, 724, 796, 401 Остановка «131-я школа».
- от ст. метро Вокзальная: скоростной трамвай №1 (от Старовокзальной - до остановки Бульвар Кольцова (11 остановок);
трамвай №3 от Старовокзальной до остановки Ромена Роллана (10 остановок);
- от ст. метро «Нивки»: маршрутное такси 188, автобус 23.

TradeMasterGroup

от профессионализма к мастерству

ДИСКОНТНАЯ КАРТА ЛОЯЛЬНОСТИ

40% СКИДКА

Информационный центр
Киев, бул. Кольцова, 14а
380 44 383-86-28, 380 67 505-25-24
st@trademaster.com.ua

www.trademaster.ua

S E R
industrial
Made in Italy
FAAM
FAAM
FAAM
FAAM
ENERGY
INDUSTRIAL BATTERIES
ЭНЕРДЖИ ГМБХ официальный дилер FAAM
Детали по телефону: +3050 848 57 25 +38050 444 6742
www. energy-gmbh.com.ua www.faam.com
ТЯГОВЫЕ БАТАРЕИ
"Прогрессивные Свинцовые и
Литий-Ионные технологии...
...лучший выбор
для Вашей компании"