

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: И.о. ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 24.03.2026 13:45:15

Уникальный программный ключ:

2db64eb9605ce27edd938ae6f0d32e70a0b74add2

2. УЧЕБНЫЙ ПЛАН

ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

Наименование программы: «Построение и развитие дилерской сети компании»

Категория слушателей - лица, имеющие или получающие высшее образование /среднее специальное образование, функциональные менеджеры, специалисты, лица, заинтересованные в получении управленческих компетенций.

Объем программы **22 ак. часа**

Форма обучения **очная**

Учебные дни	Название тем	Общая трудоемкость, час	Контактные часы, в т.ч.			Самост. работа, час
			всего	лекции	практ. занятия	
1 день (Практический тренинг)	Введение: <ul style="list-style-type: none">• Цели развития дилерской сети• Анализ текущей ситуации• Определение ключевых проблем	2	1		1	1
	Региональная дилерская политика: <ul style="list-style-type: none">• Сегментация регионов• Эксклюзив vs мультидилерская модель• Политика открытия складов• Формирование карты приоритетов	3	2	1	1	1
	Привлечение и запуск дилеров: <ul style="list-style-type: none">• Воронка привлечения дилеров• Чек-лист квалификации партнера• Финансовая модель запуска• Ошибки при подключении дилеров	3	2	1	1	1
	Мотивация и лояльность дилеров: <ul style="list-style-type: none">• Базовая скидка и бонусная система• Бонус за рост и выполнение KPI• Маркетинговая поддержка• Антидемпинговая политика• Формирование долгосрочной лояльности	1	1	1		
1 день (Практический тренинг)	Маркетплейсы как игрок рынка и ценовой риск: <ul style="list-style-type: none">• Роль маркетплейсов на рынке автокомпонентов• Как маркетплейсы формируют ценовой ориентир в регионе• Демпинг со стороны дилеров через маркетплейсы• Риски для бренда и дилерской маржи• Политика контроля РРЦ и санкции за нарушение• Стратегии работы: ограничение SKU, отдельная ценовая политика, собственное присутствие	0,5	0,5	0,5		
	Контроль дилерской сети: <ul style="list-style-type: none">• KPI дилеров (оборот, маржа, дебиторка, оборачиваемость)• CRM и отчетность• ABC/XYZ анализ• Работа с проблемными дилерами	1	1	0,5	0,5	
	Подведение итогов дня: <ul style="list-style-type: none">• Формирование базовой модели дилерской политики• Подготовка вопросов к стратегической сессии	0,5	0,5		0,5	

Учебные дни	Название тем	Общая трудоемкость, час	Контактные часы, в т.ч.			Самост. работа, час
			всего	лекции	практ. занятия	
2 день (Стратегическая сессия)	Анализ текущего состояния: • География и количество дилеров • Обороты по регионам • Проблемные партнеры	2	1		1	1
	Целевая модель сети: • Количество дилеров по регионам • Политика эксклюзивности • Развитие складской инфраструктуры • Минимальный оборот для партнера	2	1		1	1
	Финансовая модель дилерской сети: • Структура скидок и бонусов • Маржинальность по регионам • Бюджет развития сети • Сценарии роста (агрессивный, умеренный, консервативный)	2	1		1	1
	Организационная модель управления: • Руководитель по развитию дилерской сети • Региональные менеджеры • КРІ руководителей • Контроль соблюдения РРЦ	2	2		2	
	План действий на 12 месяцев: • разработка стандартов и договоров • запуск регионов по проекту • масштабирование • аудит и корректировка	2	2		2	
	Утверждение решений: • Назначение ответственных • Фиксация КРІ и сроков	1	1		1	
	Итого	22	16	4	12	6

* Иные виды учебных занятий и учебных работ: семинарские занятия, лабораторные работы, круглые столы, мастер-классы, мастерские, деловые игры, ролевые игры, тренинги, семинары по обмену опытом, выездные занятия, консультации и другие виды учебных занятий и учебных работ, определенные учебным планом.