

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

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

Дата подписания: 29.04.2026 16:26:00

Уникальный программный ключ:

2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0b74ddd2

2. УЧЕБНЫЙ ПЛАН ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

Категория слушателей: лица, имеющие или получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

Объем программы: 22 часа.

Форма обучения: очно-заочная с применением ДОТ.

Учебные дни	Наименование разделов, дисциплин (модулей)	Общая трудоемкость, час	Аудиторные занятия, в том числе			Самостоятельная работа, час
			лекции, час	практ. занятия, час	Иные виды учебных занятий*, час	
1 день (Практический тренинг)	Введение: <ul style="list-style-type: none">• Цели развития дилерской сети• Анализ текущей ситуации• Определение ключевых проблем	2		1		1
	Региональная дилерская политика: <ul style="list-style-type: none">• Сегментация регионов• Эксклюзив vs мультидилерская модель• Политика открытия складов• Формирование карты приоритетов	3	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	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			

Учебные дни	Наименование разделов, дисциплин (модулей)	Общая трудоемкость, час	Аудиторные занятия, в том числе			Самостоятельная работа, час
			лекции, час	практ. занятия, час	Иные виды учебных занятий*, час	
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			
	Контроль дилерской сети: <ul style="list-style-type: none"> • КРІ дилеров (оборот, маржа, дебиторка, оборачиваемость) • CRM и отчетность • ABC/XYZ анализ • Работа с проблемными дилерами 	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		
2 день (Стратегическая сессия)	Анализ текущего состояния: <ul style="list-style-type: none"> • География и количество дилеров • Обороты по регионам • Проблемные партнеры 	2	1		1	1
	Целевая модель сети: <ul style="list-style-type: none"> • Количество дилеров по регионам • Политика эксклюзивности • Развитие складской инфраструктуры • Минимальный оборот для партнера 	2	1		1	1
	Финансовая модель дилерской сети: <ul style="list-style-type: none"> • Структура скидок и бонусов • Маржинальность по регионам • Бюджет развития сети • Сценарии роста (агрессивный, умеренный, консервативный) 	2	1		1	1

Учебные дни	Наименование разделов, дисциплин (модулей)	Общая трудоемкость, час	Аудиторные занятия, в том числе			Самостоятельная работа, час
			лекции, час	практ. занятия, час	Иные виды учебных занятий*, час	
	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.