

Серия семинаров «Повышение квалификации для профессионалов рынка электронных компонентов»

Семинар «Обзор рынка электронных компонентов»

Семинар предназначен для менеджеров по работе с заказчиками, а также для специалистов других подразделений, которые обеспечивают формирование спроса и продажи. Семинар дает основные представления о рынке в сжатом систематизированном виде, что позволяет легко воспринимать и удерживать информацию, необходимую в практической деятельности.

Семинар пройдет в **Москве, 29 января 2015 г. с 10 до 14 часов.**

Авторы и докладчики семинара:

- Иван Покровский, генеральный директор «Центра Современной Электроники»;
- Алексей Соловьев, независимый эксперт, больше 20 лет на рынке электронных компонентов.

Программа семинара:

09-00 – 10-00: Регистрация участников

10-00 – 11-00: Введение в профессию

- Рынок электронных компонентов как часть радиоэлектронной отрасли.
- Значение дистрибьюторов электронных компонентов для производителей компонентов и для производителей аппаратуры.
- Изменения в отрасли и на рынке электронных компонентов: позитивные и негативные факторы.
- Классификация моделей дистрибуции. Функции менеджеров по работе с заказчиками в разных моделях продаж.
- Реализация своих ключевых компетенций и развитие новых компетенций, анализ возможностей и рисков.

11-00 – 11-30: Рынок продукции. Что нужно знать о компонентах для успешных продаж

- Классификация компонентов по функциональным группам, по заменимости и доступности, по влиянию на стоимость и параметры конечного изделия.
- Обзор производителей компонентов.
- Жизненные циклы компонентов. Мониторинг статусов.
- Что значит «качественные компоненты»?
- Основные сведения о контрафактных компонентах и мерах противодействия контрафакту.

Кофе-брейк

12-00 – 13-00: Рынок заказчиков, основные сведения. Чтобы лучше понимать заказчиков и планировать работу с ними

- Типы заказчиков. Сколько заказчиков каждого типа.
- Размеры заказчиков. Доли рынка крупнейших, крупных, средних и мелких.
- География заказчиков.
- Схемы принятия решений о выборе компонентов и поставщиков, основные сведения.

13-00 – 14-00: Конкурентная среда. Понимать особенности участников рынка, уважать конкурентов, достойно представлять свою компанию

- Обзор каналов поставок электронных компонентов. Конкуренция между каналами.
- Специализация и позиционирование поставщиков на рынке электронных компонентов (по группам продукции, по широте номенклатуры, по моделям дистрибуции и др.).
- Ключевые компетенции поставщиков с разным позиционированием. Значение этих компетенций для заказчиков.
- Этика в отношениях между конкурентами на российском рынке электронных компонентов.

Если у Вас есть пожелания по содержанию и формату семинаров, будем рады обсудить их по тел. +7(905)722-24-11 или по эл. почте seminar@sovel.org.

Следующие семинары серии «Повышение квалификации для профессионалов рынка электронных компонентов»:

**Семинар «Организация продвижения и продаж электронных компонентов»
Для смешанных групп специалистов.**

- Продажи и закупки. Взгляд продавца и взгляд покупателя компонентов.
- Анализ схем принятия решений о выборе компонентов и поставщиков.
- Схемы организации закупок/снабжения.
- Критерии выбора компонентов и поставщиков у разных заказчиков.
- Анализ трех основных моделей продаж электронных компонентов.
- Участие менеджеров по работе с заказчиками, менеджеров по продукции, бренд-менеджеров, инженеров, менеджеров по рекламе в создании спроса и продажах.
- Взаимодействия между сотрудниками компании, участвующими в формировании спроса и продажах.

**Семинар «Личные продажи электронных компонентов»
Для менеджеров по работе с заказчиками.**

- Компетенции, необходимые для успешных личных продаж.
- Планирование коммуникаций, подготовка предложений.
- Сбор информации о заказчиках.
- Обращение, переговоры, обработка результатов.
- Техники личных продаж.
- Этика личных продаж.
- Поддержание долгосрочных личных отношений с заказчиками.