

# Категорийный менеджмент в управлении аптечной розницей

18 ноября 2015 г. состоялся Workshop, посвященный данной теме, организатором которого выступила компания HUB ONE. В программу мероприятия были включены презентация тренера, выступления двух экспертов и дискуссионный блок

Workshop собрал 50 участников — представителей аптечных сетей и производителей, среди которых были сотрудники аналитической компании и профессиональных изданий. В ходе семинара была представлена актуальная практическая информация по данному направлению.

В основном блоке Workshop выступила **Юлия Клименюк**, стратегический бизнес-консультант и бизнес-тренер. Представив детальный обзор тенденций развития рынка, она определила основные задачи, которые призван решать категорийный менеджмент (КМ). Юлия подробно рассказала о товарном классификаторе, принципах и методах его построения, а также о типичных ошибках при составлении классификатора на фармацевтическом рынке. Прекрасным дополнением данного выступления стали экспертные мнения от **Татьяны Гребенюк** (Национальный менеджер по развитию продаж в Фармацевтическом канале «Кимберли-Кларк Украина») и **Веры Задорской** (NKAM, «Алвоген»), поделившихся своим опытом в данном вопросе. Эксперты оценили возможность применения тех или иных знаний и методик расчетов к определенным категориям и товарным группам.

После интенсивного тренинга состоялась дискуссия, которая позволила участникам обсудить противоположные мнения и тем самым аккумулировать полученную информацию, чтобы выбрать наиболее эффективные инструменты и стратегию.

Модератор секции **Елена Карчевская** (директор по маркетингу, «Бизнес-Кредит»), задавая вопросы докладчику и экспертам, а также резюмируя мнения участников дискуссии, подвела итог встречи: Workshop стал отличной площадкой для обсуждения актуальных проблем бизнеса и способствовал формированию необходимого информационного поля.



Участники мастер-класса получили сертификаты о прохождении тренинга и подписку на 6 номеров журнала для провизоров и фармацевтов PHARMAmagazine.

Мы надеемся, что сочетание теоретических и практических знаний тренеров и экспертов Workshop, примеры из личного опыта, неформальные блоки для общения и дискуссии позволили участникам мероприятия получить актуальную информацию и поделиться ею с единомышленниками!

Ждем Вас и Ваших коллег на нашем следующем мероприятии, которое состоится в феврале 2016 г., где будут представлены новые кейсы по продажам и КМ от ведущих практиков и экспертов.

**Changes come today! Изменения начинаются сегодня!**

[http://www.hub1.com.ua/2015/11/24/cm\\_pharma/](http://www.hub1.com.ua/2015/11/24/cm_pharma/)