

**innab**  
Business School

**2024**

# **KATEQORIYA MENEJCMENT**

*Təlim  
Proqramı*



(+994) 51 230 25 17



info@innab.org



www.innab.org



Nərimanov rayonu,  
Fətəli xan Xoyski 118A



# BİZ KİMİK?

"innab" 02.06.2015-ci ildə Azərbaycanda peşəkar inkişaf platforması olaraq yaradılmışdır. Hazırda "innab" brendi altında "innab Business School" komandası və 7 alt brend fəaliyyət göstərir.

"innab Business School" komandası "Data Analitika", "Maliyyə", "Mühasibat uçotu", "İnsan Resursları", "Satış & Marketing", "Menecment" və digər sahələr üzrə ana dilimizdə video dərslər hazırlayır, məqalələr yazır və təlimlər təşkil edir. Biz işimizi sadəcə peşəkar təlim verməklə məhdudlaşdırmır, müdavimlərin karyera yolunu izləyir və dəstək oluruq.

"innab" olaraq hər zaman xidmətlərimizlə fərqlilik yaratmaqla lider təhsil və karyera şirkəti olaraq irəliləməyə davam edirik. Belə ki, müştəri segmentasiyasına uyğun keyfiyyətli xidmət göstərilməsi məqsədi ilə **"inData"**, **"inFinance"**, **"inHRM"**, **"inMarketing"**, **"inOffice"**, **"inBusiness"** və **"inCareer"** alt brendləri yaradılmış və hal-hazırda inkişaf etdirilməkdədir.





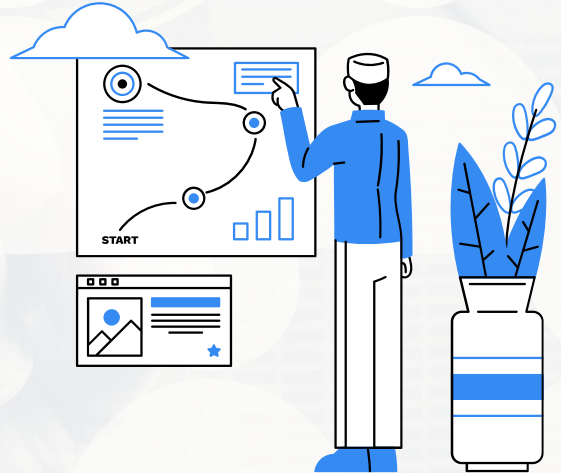


# VIZYON VƏ MISSİYAMIZ



Şirkətimizin vizyonu hər zaman xidmətləri ilə fərqlilik yaradan lider təhsil və karyera şirkəti olmaqdır.

Missiyamız isə hər kəsə fərqli, individual və peşəkar inkişafa yönəlik keyfiyyətli xidmətlər təklif edən peşəkar inkişaf platforması olmaqdır.





## Niyə innab?

"Innab Business School" olaraq 9 illik fəaliyyət nəticələrimiz:



15 000+ məzuna xidmət

400+ korporativ əməkdaşlıq



Microsoft-un bir çox məhsulları üzrə  
Rəsmi Test Mərkəzi

6 dövlət qurumu ilə əməkdaşlıq



## Rəqəmsal uğurlarımız



70+ təhsil şirkəti arasında stabil artan müştəri cəlb edilməsi



300+ öyrədici məqalə



1000+ video kontent



6 000 000+ videolara baxış sayı



95%+ məmnuniyyət göstəricisi



(+994) 51 230 25 17



info@innab.org



www.innab.org



Nərimanov rayonu,  
Fətəli xan Xoyski 118A



**innab**  
Business School

# KORPORATİV ƏMƏKDAŞLIQLARIMIZ







## TƏLİMİN MƏQSƏDİ

Təlim iştirakçılara məhsul-assortment qərarlarının verilməsi texnikalarını öyrətməyi hədəfləyir. Təlimdə tədarükçülərlə düzgün biznes kommunikasiyasının qurulması, kommersiya müqavilələri ilə KPI göstəricilərinin təmin edilməsi və kateqoriyanın idarə edilməsi zamanı istifadə edilən texnikalar haqqında geniş biliklər əldə ediləcək. İştirakçılar, kateqoriya idarəçiliyinin əsas anlayışlarından başlayaraq, məhsul portfelinin təyin edilməsi, stok idarəetməsi, qiymətqoyma və tədarükçülərlə kommersiya danışıqları mövzularını əhatə edən dərin biliklər əldə edəcəklər. Bu təlim sayəsində iştirakçılar, kateqoriya idarəçiliyi üzrə qabaqcıl strategiyalar və alətlərlə tanış olacaq, onları praktiki tətbiq etməyi öyrənəcəklər.





# TƏLİMİN GEDİŞATI





# TƏLİM MODULLARI



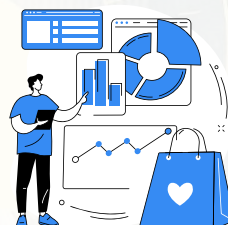
**Kateqoriya üzrə  
əsas anlayışlar**



**Kateqoriyada rolları**



**Portfelin təyin  
olunması, master  
data, planogram, stok**



**Qiymətqoyma,  
Marja/Markup**



**Tədarükçülər ilə  
kommersiya  
danışqları**



(+994) 51 230 25 17



info@innab.org



www.innab.org



Nərimanov rayonu,  
Fətəli xan Xoyski 118A





# TƏDRİS PLANI

## 1

### KATEQORIYA ÜZRƏ ƏSAS ANLAYIŞLAR

- 1.1 Kateqoriya idarə etməsi nədir?
- 1.2 Kateqoriya idarə etmənin sxemi
- 1.3 Kateqoriya müdirinin şirkət daxili və şirkət xarici kommunikasiyası
- 1.4 Kateqoriya idarə etmə hansı proseslərdən asılıdır?
- 1.5 Müştəri necə qərar verir? Müştəri qərar ağacı formalaşdırmaq
- 1.6 Kateqoriya və SKU təyin edilməsi
- 1.7 Kateqoriya ağacının formalaşdırılması
- 1.8 Brendin dərinliyi və genişliyi anlayışları
- 1.9 Satış kanal strategiyası



## 2

### KATEQORIYADA ROLLARI

- 2.1 Kateqoriyada rolları ilə bağlı vacib qeydlər
- 2.2 Kateqoriya rollarının təyin edilməsi
- 2.3 SWOT təhlili
- 2.4 Ziddiyyət matrisi
- 2.5 Növbəti plan
- 2.6 Kateqoriyanın rolları
- 2.7 Praktiki iş





## TƏDRİS PLANI

3

### PORTFELİN TƏYİN OLUNMASI, MASTER DATA, PLANOGRAM, STOK

- 3.1 Məhsul portfeli nədir?
- 3.2 Portfel analizi necə aparılır? Portfeldən köhnə məhsulun çıxarılması və yeni məhsulun əlavə olunması
- 3.3 Stokun idarəedilməsi, overstock, stokout
- 3.4 Yeni məhsul proyeksiyasının hazırlanması
- 3.5 Mikro və makro planoqram
- 3.6 Master data nədir, nə üçün lazımdır və effektiv master data başlıqlarını müəyyən etmə



4

### QİYMƏTQOYMA, MARJA/MARKUP

- 4.1 Bazar araşdırması - Qiymət və təhlil
- 4.2 Şirkətin qiymət təyin etmə ilə bağlı strateji yanaşması
- 4.3 Qiymət elastikliyi
- 4.4 Marja/Markup nədir və necə hesablanır?
- 4.5 Praktiki iş



5

### TƏDARÜKÇÜLƏR İLƏ KOMMERSİYA DANIŞIQLARI

- 5.1 Kommersiya müqaviləsinin bağlanması
- 5.2 Qısa və uzun müddətli hədəflərə nail olmaq üçün alınacaq tədbirlər
- 5.3 Kategoriyaya dair stok-satış hesabatları və onların təhlil olunması (LFL, Plan-Fakt)
- 5.4 Praktiki iş





# innab

## Business School

### KATEQORIYA MENEJCMENT



**2024**



(+994) 51 230 25 17



info@innab.org



www.innab.org



Nerimanov rayonu,  
Fətəli xan Xoyski 118A