

# КОММЕРЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ действующим ТОРГОВЫМ ЦЕНТРОМ

*Обучающий онлайн курс-тренинг*

*Здравствуйте, коллега!*

*Если вы читаете эту программу, то скорее всего вы уже имеете опыт работы в торговых центрах, понимаете основные стороны жизни ТРЦ. Возможно, вы сильный специалист в одной из областей управления торговым центром, но хотите расти в целом в property management.*

*Или наоборот – вам доверено управление объектом и вы хотите «подтянуть» навыки по максимально широкому кругу вопросов коммерческого управления. Например, вы стали управляющим с позиции технического директора и хотите говорить на одном языке с коллегами из отдела аренды.*

*Или вы представляете собственников бизнеса, который недавно приобрел торговый центр .*

*В этом курсе мы постараемся охватить все стороны коммерческого управления и бонусом рассмотрим вопросы на стыке property и facility, которые влияют на посетителей.*

*В курсе мы НЕ рассматриваем вопросы технической эксплуатации ТРЦ.*

*В названии курса не случайно есть слово «действующим» - мы будем говорить о том, что можно и нужно делать прямо сейчас на реальном, а не идеальном торговом центре , с имеющимися у вас ресурсами. Что не помешает нам делиться лучшими мировыми практиками.*

*И главное – у нас будет возможность обсуждать в режиме реального времени информацию курса, задавать вопросы и обмениваться опытом.*

*Будем не стесняться задавать вопросы об азах и спорить о деталях.*

## ЭТОТ КУРС ДЛЯ:

- ✓ директора или управляющего ТРЦ\ТЦ
- ✓ коммерческого директора
- ✓ руководителя отдела брокериджа и аренды
- ✓ менеджера отдела арендных отношений
- ✓ собственника торгового центра, как непрофильного актива

## В РАМКАХ КУРСА МЫ ВМЕСТЕ:

- ✓ поймем, как объективно оценивать свой торговый центр и его точки развития
- ✓ узнаем, что нужно анализировать и мониторить, чтобы адекватно реагировать на риски и возможности
- ✓ обсудим, как не упустить источники дополнительного дохода
- ✓ рассмотрим способы минимизировать финансовые потери
- ✓ подумаем, как сделать объект удобным и безопасным для посетителей и арендаторов
- ✓ узнаем, как эффективно взаимодействовать с арендаторами
- ✓ рассмотрим инструменты систематизации операционной работы управляющей компании

*Итак, представляюсь:*

## **АВТОР И ВЕДУЩИЙ КУРСА**

### **Оксана Мысова,**

- Эксперт по торговым центрам
- 20 лет опыта в индустрии
- Работала как со стороны девелоперов, так и со стороны управляющей компании
- В разное время отвечала за аналитику, разработку концепций, маркетинг и управление торговыми центрами.
- Опыт работы с торговой недвижимостью в России, Казахстане, Кыргызстане, Узбекистане.



## **Работала в компаниях:**

- ТПС Недвижимость - девелопер, в настоящий момент владеет торговыми центрами Океания, Хорошо, Columbus (Москва), МореМолл (Сочи), Галерея Новосибирск (Новосибирск), Галерея Краснодар (Краснодар).
- JLL/LynksPM – Управляющая компания. Управляет более чем 1 млн кв.м. коммерческой недвижимости, оказывает услуги консалтинга, доверительного управления, коммерческого управления и технической эксплуатации.

## **Немного фактов:**

- Первый объект в опыте - ТРЦ Столица, г.Пермь - 2004г.
- Проанализировано земельных объектов коммерческой недвижимости - более 20 (земельный банк разных девелоперов).
- Подготовка объектов к открытию – ТРЦ Моремолл (Сочи), ТРЦ Ocean Plaza (Киев), ТРЦ Океания (г.Москва).
- Координировала работу группы зарубежных консультантов, проектировщиков, строителей, брокеров по разработке концепции ТРЦ Галерея Новосибирск, участвовала в разработке концепций других торговых центров.
- Отвечала за коммерциализацию и арендные отношения торговых центров Мозаика и Фили Град (Москва, в портфеле объектов Lynks PM)
- Отвечала за доходы ТЦ ЦУМ (г.Казань)
- Работала коммерческим директором, управляющим объектом и директором по организации управления в управляющей компании Lynks PM.
- Оказывала услуги частного консультирования для управляющих и собственников торговых центров по маркетингу, концепциям и арендным отношениям.



## СТРУКТУРА КУРСА:

- **Блок 1. Стратегия.**

Назначение. Области анализа. Выводы и решения.

- **Блок 2. Бюджетирование.**

Методология. Показатели эффективности.

- **Блок 3. Аналитика.**

Основные показатели эффективности ТРЦ.

---

- **Блок 4. Арендные отношения и брокеридж.**

Качественные арендные отношения. Коммуникации с арендаторами. Аналитика. Дебиторская задолженность. Согласование Дополнительных соглашений и других документов. Брокеридж. Эффективный договор аренды. Подготовка к коммерческой деятельности арендаторов.

- **Блок 4. Коммерциализация.**

Дополнительный доход. Виды объектов коммерциализации и требования к ним.

---

- **Блок 5. Регламентирование.**

Правила ТРЦ для УК, арендаторов и посетителей: коммерческая деятельность, использование общих зон, правила ремонтных работ и обеспечения деятельности арендаторов.

- **Блок 6. Маркетинг и СХ.**

Сервисы для покупателей, коммуникации и визуальный мерчендайзинг.

- **Блок 7. Содержание общих зон.**

Сервисные подрядчики: Клининг, охрана и др. Требования к договорам и услугам.

ДЕНЬ 1

ДЕНЬ 2

ДЕНЬ 3

## ФОРМАТ:

- Онлайн, платформа Zoom
- 24-26 января 2024, с 10.00 до 14.00
- По желанию группы добавим четвертый рабочий день.
- Группа – не более 12 человек.
- Видео и аудиозапись запрещена.
- Визуальные материалы, которые будут демонстрироваться на экране - могут быть предоставлены по запросу после окончания курса. Однако имейте в виду – что это только иллюстрации. Наиболее важные и ценные вещи мы будем проговаривать, поэтому приготовьтесь записывать (в том числе и ваши вопросы для обсуждения).
- Необходимо иметь во время курса: тетрадь / компьютер /планшет для записей.

## СТОИМОСТЬ:

45 000 рублей за курс

До 30.12.23 действует стоимость 37 000 рублей

## КОНТАКТЫ:

Mobile: + 7 (903) 225 05 92

[Oksana.Mysova.RE@yandex.ru](mailto:Oksana.Mysova.RE@yandex.ru)

[info@sct-magazine.ru](mailto:info@sct-magazine.ru)

