

Наступившая реальность показала, что самое важное сейчас качество – это гибкость, умение адаптироваться и постоянно искать новые возможности. Чтобы сохранять эффективность торгового центра, управляющий должен работать со своим мышлением, менять подход к бизнесу и каждый день повышать свой профессиональный уровень.

На примере успешных практических решений обсудим, как в период глобальных изменений выстроить работу управляющего так, чтобы каждый квадратный метр приносил максимум комфорта посетителям и успешно работал на владельца и арендаторов.

В ПРОГРАММЕ:

- Система управления в турбулентное время. Текущая ситуация на рынке и тенденции на будущее.
 -
 - Что выбрать – внутреннее управление или управляющую компанию? Плюсы и минусы
 -
 - Аналитика для управляющего. Какие параметры оценивать, критерии анализа, инструменты
 -
 - Как пережить пандемию и сохранить заполнение объектов. Примеры мероприятий по сохранению арендного потока и переговоров с арендаторами
 -
 - Где искать, как привлекать и удерживать арендаторов в ситуации нестабильности. Локальные бренды как тренд
 -
 - Как выбрать арендную ставку; процент от оборота; работа с «якорями»; критерии оценки арендатора для предоставления скидки
 -
 - Торговый центр как социальная площадка (с примерами новых успешных ТРЦ).
 -
 - Как увеличить доходность торгового центра
 -
 - Выстраивание взаимоотношений с госорганами, в связи с бесконечными требованиями и отчетам по ковидным мероприятиям.
 -
 - Психология работы с персоналом в текущих условиях.
 -

- Организация безопасности на объекте коммерческой недвижимости
-
- Юридические аспекты переговоров по аренде. Работающие формы и методы воздействия на неадекватного арендатора. Меры самозащиты права и их отражение в договоре аренды.
-

Контакты для связи: retail@expors.ru, +7(495) 225-2542 Наталья,