

**О КОНФЕРЕНЦИИ**

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 нерадивого арендатора. Меры самозащиты права и их отражение в договоре аренды.

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