

## Коммерческое предложение

### Дистанционный курс «Продвинутые техники переговоров с сетями»

#### Курс будет вам интересен, если вы:

- Менеджер по работе с федеральными торговыми сетями.
- Менеджер по работе с локальными торговыми сетями.
- Руководитель отдела продаж.
- Торговый маркетолог.
- Бизнес-аналитик.

**Формат тренинга:** дистанционный (Zoom), открытый (участники из разных компаний).

**Стоимость обучения** для юридических лиц (по договору и счету, НДС не облагается):

Кол-во участников	Стоимость пакета	Стоимость билета
1	19.590	19.590
2	32.000	16.000
3	40.500	13.500
4	48.000	12.000
5	55.000	11.000
6	60.000	10.000

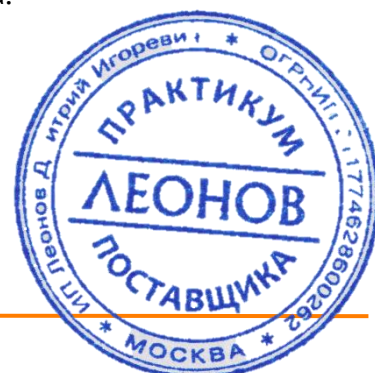
**Стоимость обучения** для физических лиц (оплата картой): 12.000 рублей

- Самостоятельное изучение теории по видео-урокам и выполнение домашних заданий.
- Проверка дом. заданий и ответы на вопросы – на 4-х онлайн встречах по 2 часа.
- Геймификация тренинга, викторины, призы.
- Участники, сдавшие тесты, получают сертификаты.
- Раздаточные материалы – слайды тренинга.
- В подарок – книга Дмитрия Леонова Практикум Поставщика.

**Контакты:** Дмитрий Леонов, тел. +7 (916) 600-17-69,

E-mail – [dmitry@leonov.consulting](mailto:dmitry@leonov.consulting)

*Д. Леонов*



## Программа двухдневного тренинга

### «Продвинутые техники переговоров с сетями»

#### 1. Основные инструменты работы с категорией

- Дерево принятия решений покупателем.
- Роли категорий, роли и ниши SKU в категории.
- Информационные инструменты.
- Финансовые KPI байера.

#### 2. Поиск и обработка аналитических данных

- NielsenIQ, Ромир, GFK, Advantage, Hypercom, Инфолайн – их сравнение и преимущества.
- Алгоритмы получения всей необходимой аналитики из кассовых продаж (oftakes).
- Подбор релевантных данных для создания аналитического контента презентации.
- Поиск «сильной позиции» в категории на основе аналитики.

### Шаги телефонной или очной встречи с байером:

#### 1. Подготовка к встрече

- Поведенческий сценарий встречи, три плоскости проведения переговоров.
- Список переменных торга, матрица обменной ценности переменных, список желаемого и список уступок, зона торга, трехуровневый анализ целей.
- 100 примеров переменных торга при работе с федеральными торговыми сетями.
- Как проанализировать вероятность заключения сделки на основе расчета и оценки зоны торга.

## 2. Открытие встречи

- Создание нужного эмоционального фона.
- «Малый разговор» - что это такое и как использовать.
- Борьба повесток: цель, время, обсуждаемые вопросы. Как формировать выгодную для вас повестку и переходить к переговорам с выгодных позиций.
- Подведение резюме разногласий и изменений с последней встречи.

## 3. Определение интересов и проблем

- Позиции и интересы, как перейти от позиции к интересам и предложить удобное для вас решение.
- Роль открытых вопросов.
- Зондирование дискомфортных зон.
- Как стимулировать байера к обмену информацией, баланс обмена информацией.
- Методика опроса по «силам Портера» (Методика «6К»).
- Как диагностировать текущие интересы байера. Как задавать сфокусированные открытые вопросы.

## 4. Представление целевого продукта

- Вербальные и невербальные техники презентации коммерческого предложения.
- Управление эмоциональным состоянием во время презентации.
- Как снимать барьеры восприятия при презентации продукта.
- Как выстроить коммерческое предложение в понятном байеру формате.
- Структура ключевых презентаций КАМ: годовые переговоры, совместное планирование, квартальный бизнес-обзор, рекомендации к пересмотру категории, ввод нового SKU, ротация SKU, расширения географии.

## 5. Преодоление возражений

- Как вежливо ограничить список возражений и узнать действительно приоритетные возражения.
- Что значит найти «точку согласия» - согласиться с мнением байера но не согласиться с его возражением.
- Как правильно найти различия с альтернативами, которые являются фундаментом возражения.
- Как отличать разногласия от возражений и в чем разница в их обработке.
- Как создать комфортный для себя и для байера скрипт преодоления возражений.

## 6. Торг и предложение

- Что такое «позиционный торг» и как перейти к получению встречных взаимных уступок. Как вежливо блокировать нереальные для вас предложения.
- Что такое перекомпоновка и почему ее обязательно нужно делать перед предложением о сделке.
- Как выбрать «начальное предложение» для переговоров.
- Какую дополнительную информацию о сети нужно иметь чтобы сделать «ценностное предложение».

## 7. Закрытие сделки

- Техники закрытия сделки, повышение ценности сделки, технические действия по закрытию.
- Как зафиксировать договоренности с байером, чтобы они «не забылись».

### **«Энерджайзеры» на основе эмоционального интеллекта:**

- Развитие навыков определения нижних границ зоны торга байера.
- Как создать «убедительное сообщение» - например, об ограниченности ваших ресурсов.
- Как определить достоверность получаемой от байера информации.
- Как определить минимальные условия, которые хочет получить от вас байер.

### **Ролевые игры - два бизнес-симулятора: заведение новинки в торговую сеть и годовые переговоры.**

- Моделирование с коммерческими условиями - 4-мя переменными торга и наличием зоны торга.
- Оцифровка и обработка в бизнес-симуляторе согласованных в ролевой игре коммерческих условий.

**В каждом из модулей – 20% времени теория, 80% - развитие навыков:**

- Решение свежих кейсов с федеральными торговыми сетями.
- Обсуждения и мозговые штурмы.
- Ролевые игры.
- Онлайн-тестирования и викторины с призами.
- В подарок – чек-листы для проверки правильного использования пройденных инструментов.

**Контакты:** Дмитрий Леонов, [dmitry@leonov.consulting](mailto:dmitry@leonov.consulting), +7 916 600 17 69