

Коммерческое предложение

Двухдневный офлайн тренинг

«Создание и проведение аналитических презентаций для торговых сетей»

Тренинг будет вам интересен, если вы:

- Менеджер по работе с федеральными торговыми сетями.
- Менеджер по работе с локальными торговыми сетями.
- Руководитель отдела продаж.
- Маркетолог или торговый маркетолог.
- Бизнес-аналитик.
- Коммерческий директор.

**Формат тренинга:** офлайн (г. Москва, Малая Почтовая ул.) открытый, участники из разных компаний. Двухдневный тренинг проводится с 9:00 до 17:00.

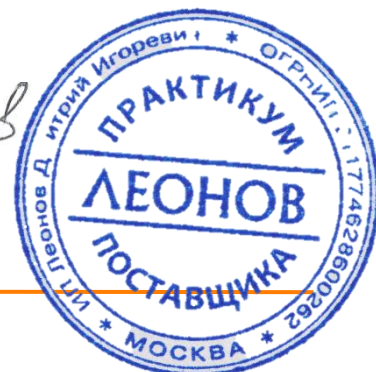
**Стоимость обучения** для юридических лиц (по договору и счету, НДС не облагается):

Кол-во участников	Стоимость билета, рубли	Стоимость пакета, рубли
1	34.590	34.590
2	30.000	60.000
3	26.000	78.000
4	24.000	96.000
5	22.000	110.000
6	20.000	120.000

- Геймификация тренинга, викторины, призы.
- Участники, сдавшие тесты, получают сертификаты.
- Первые два блока тренинга – домашнее задание.
- 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)



## Программа двухдневного тренинга

### «Создание и проведение аналитических презентаций для торговых сетей»

#### 1. Основные инструменты работы с категорией (домашнее задание с разбором на тренинге)

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

#### 2. Поиск и обработка аналитических данных (домашнее задание с разбором на тренинге)

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

#### 3. Ценностное предложение (CVP – customer value proposal) – основа для сценария презентации.

- Что такое ценностное предложение для покупателя и для байера.
- Структура презентации: главный вопрос, особенности категории в сети, специфика категории на рынке и ее драйверы роста, решения, направленные на рост категории, призыв, план действий.
- Проверка сценария по технике «12 шагов героя».
- Использование ментальных карт.

#### 4. Оживление презентации через «рассказ историй» (storytelling)

- Как с помощью «рассказа историй» аргументировано донести аналитический контент.
- Как создавать «убедительные истории» и почему важны «личные истории».
- Как выбрать эффективные «точки применения» историй в презентации.

#### 5. Оформление сценария презентации в слайды.

- «Принцип самодостаточности слайдов» при разделении сценария на слайды.
- Техника «продающих заголовков» Маккинзи.
- Использование шрифтов, образов и других графических элементов.

#### 6. Эффективное использование диаграмм.

- Правила применения различных типов диаграмм.
- 10 правил визуализации цифровой информации.
- Как оформить диаграмму, чтобы она не вызвала «двойного понимания»?
- Необходимость и достаточность графического дизайна диаграмм.

#### 7. Проведение презентации.

- Завоевание и удержание внимания байера: «крючки» внимания, эффект первых фраз, повторы, призывы, противопоставления, цитирование. Принципы красивой и понятной речи.
- Приемы адаптации информации к устному (телефонному) выступлению: оперирование краткими структурами, расстановка логических ударений, паузация текста, интонационное выделение.

#### 8. «Лучшие практики» или библиотека инструментов

- Стратегические инструменты КАМ: презентации годовые переговоры, совместное планирование, квартальный бизнес-обзор, рекомендации к пересмотру категории.
- Тактические инструменты КАМ: презентации компании и ассортимента, ввод нового SKU, ротация SKU, расширения географии.
- Мнение байеров, какая аналитика должна быть в ваших презентациях, и их типовые возражения.

**В каждом из тренинговых блоков – 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