

Коммерческое предложение

Дистанционный курс «Специальные инструменты переговоров с торговыми 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): 15.000 рублей

- Самостоятельное изучение теории по видео-урокам и выполнение домашних заданий.
- Проверка дом. заданий и ответы на вопросы – на 3-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

Д. Леонов



Программа дистанционного курса

«Специальные инструменты переговоров с торговыми 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.

3. Лучшие практики КАМ

- **ТОП 10 инструментов поставщика – подробный разбор** (годовые переговоры, квартальный бизнес-обзор, помощь в пересмотре категорией, ротация СКЮ, расширение географии и т.д.)
- Типовые возражения и «провокационные вопросы» байера по каждому из инструментов.
- Какой контент ждут байеры федеральных торговых сетей от поставщиков.
- Примеры выполнения ТОП10 инструментов.
- Разбор примеров участников тренинга.

4. Техника НАОС (наилучшая альтернатива осуществляемой сделке).

- НАОС применительно к работе с торговыми сетями. НАОС байера и НАОС КАМ.
- Как управлять НАОС байера.
- Методика факторного анализа при работе с НАОС.
- Экспресс-анализ привлекательности сделки по маржинальности и выручке в НАОС.
- Мы не можем на переговорах не говорить о категории, но как строить свою аргументацию и говорить о потребительских качествах товара своих конкурентов?

5. Стратегическое взаимодействие с ритейлером.

- «Жизненный цикл» поставщика и изменение поведения сети по его фазам.
- Совместное планирование (Joint Business Planning).
- Современные форматы капитанства категории.
- Факторы успеха внедрения модели «Win-Win» между поставщиком и сетью.
- Примеры «Win-Win» в FMCG с федеральными сетями.
- Матрица переменных торгова и как составить «Win-Win» на её основе. Выявление взаимовыгодных точек совместного роста с торговой сетью.
- Принципы совместного планирования, обязательства сети по отношению к планированию.

Ролевая игра (бизнес-симулятор) с видеозаписью и выдача индивидуальной ОС.

- Моделирование нескольких раундов сессии совместного планирования и переговоров по КУ.
- Оцифровка в бизнес-симуляторе согласованных в ролевой игре КУ.

6. Жесткие переговоры: Инструменты и скрипты байера на очных и телефонных переговорах.

- Жесткие переговоры в понимании байеров. Как вернуть разговор в конструктивное русло.
- Как и чему обучают байеров – разбор манипуляционных инструментов байера. Современный вариант «10 заповедей байера» на основе обучения в сети дискаунтеров LIDL.
- Подробный разбор примеров рациональных и эмоциональных инструментов байеров и их применение и противодействие в конкретных переговорных ситуациях.
- Примеры скриптов байеров в федеральных сетях.

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, +7 916 600 17 69