

## Коммерческое предложение

### Корпоративный тренинг «Специальные инструменты переговоров с торговыми сетями»

- Геймификация тренинга, викторины, призы.
- Участники, сдавшие тесты, получают сертификаты.
- Первые два блока тренинга – домашнее задание.
- Можно составить программу из блоков разных тренингов.
- Раздаточные материалы – слайды тренинга.
- Адаптация к категории и продукции Заказчика.

#### Стоимость в офлайн формате:

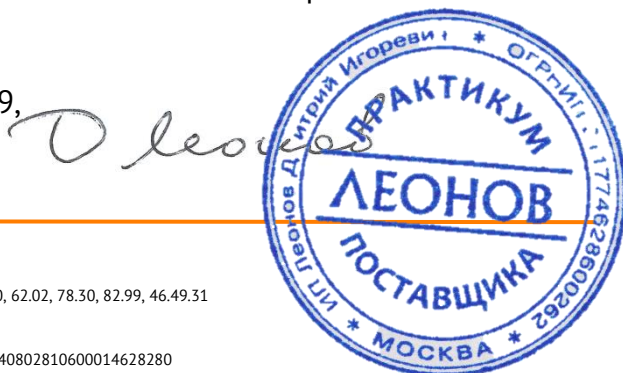
- **8...13 участников:** 150.000 рублей за 8 человек, 16.000 рублей за доп. участника.
- **14...25 участников:** 250.000 рублей за 14 человек, 12.000 рублей за доп. участника.
- Предварительная оплата по договору, НДС не облагается.
- При проведении вне Москвы Заказчик оплачивает стоимость переезда и проживания.
- Два дня, с 9:00 до 17:00 (включая 2 часа на перерывы и обед),  
опционально – в течении трех дней, с 9:00 до 15:00, стоимость +20.000 рублей.
- Проводится в помещении Заказчика.

#### Стоимость в онлайн формате:

- **8...13 участников:** 90.000 рублей за 8 человек, 8.000 рублей за доп. участников.
- **14...35 участников:** 120.000 рублей за 14 человек, 7.000 рублей за доп. участников.
- Участники самостоятельно изучают теорию по видео и выполняют домашние задания.
- Проверка заданий и ответы на вопросы участников на 4-х онлайн встречи по 2 часа.

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

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



## Программа двухдневного тренинга

### «Специальные инструменты переговоров с торговыми сетями»

#### 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 (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 торга 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](mailto:dmitry@leonov.consulting), +7 916 600 17 69