

Коммерческое предложение

Двухдневный офлайн тренинг «Стратегии и инструменты работы с сетями»

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:

- Открытый, участники из разных компаний. Двухдневный тренинг проводится с 9:00 до 17:00.
- **В формате офлайн** (г. Москва, Малая Почтовая ул.)

Дата тренинга: 29 и 30 Мая 2024 г., два перерыва на кофе по 30 минут и на обед 1 час.

Стоимость обучения (по договору и счету, НДС не облагается):

Кол-во участников	Офлайн	
	За билет	Итого
1	35 000	35 000
2	31 850	63 700
3	28 700	86 100
4	25 550	102 200
5	22 400	112 000

- 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



Программа двухдневного тренинга

«Стратегии и инструменты работы с торговыми сетями»

1. Инструменты работы с категорией

(домашнее задание с разбором на тренинге)

- Передние и задние корзины ритейлера, KVI, ТПЦ и их цели.
- Роли и ниши SKU в категории, как отстроиться от конкурентов.
- Финансовые KPI байера.

2. Инструменты исследования сетей и категорий

(домашнее задание с разбором на тренинге)

- Использование кассовых продаж сетей.
- Создания аналитического контента для переговоров.
- Поиск «сильной позиции» в категории на основе аналитики.

3. Основные процессы и KPI сети и байера

- ТОП10 процессов работы с поставщиками в сети.
- Ежегодные пересмотры категории – что нужно знать поставщику.
- Разноуровневые KPI и потребности байера.

4. Совместное планирование (Joint Business Planning) с торговой сетью

- Механики и примеры win-win в FMCG с федеральными сетями, как основа JBP.
- Практики JBP, и как их сочетать с переговорными процессами.
- Современный формат «капитанства категории» с федеральными сетями.

5. Ассортиментные стратегии поставщика

- Ассортиментные стратегии по форматам (дискаунтеры, е-ком и т.д.)
- Разведение ассортимента между сетями, условные СТМ, эксклюзивные СКЮ.
- Стратегия ротации, ввода новинок, сезонности, событийности.

6. Ценовые и промо-стратегии поставщика

- Как выстроить цену на полках разных сетей и форматов.
- Sales и trade планы, неочевидные нюансы медиа-китов сетей.
- Основные принципы формирования бюджета поставщика.

7. Приоритезация сетей

- Матрица взаимной привлекательности и стратегии работы с сетями на ее основе.
- Распределение инвестиций в продвижение товара по матрице привлекательности.
- Факторы привлекательности вас как поставщика в торговую сеть.

8. Дополнительные стратегии

- Мерчендайзинга.
- Работа с торговыми союзами.
- Товары в прикассовой зоне.
- Товары с лицензионными соглашениями.

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