

## Программа двухдневного тренинга

### «Продвинутые техники переговоров с сетями»

#### 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 «бК»).
- 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».

### **8. В каждом из модулей**

- 50% времени теория, 50% - практика.
- Ролевые игры, решение свежих кейсов с федеральными сетями.
- Онлайн-тестирования и чек-листы.
- Геймификация тренинга, викторины, призы.
- Участники, сдавшие тесты, получают сертификаты.
- Раздаточные материалы – все слайды тренинга.
- В подарок – книга Дмитрия Леонова «Практикум Поставщика».

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