

Программа двухдневного тренинга

«Специальные инструменты переговоров с торговыми сетями»

1. Инструменты работы с категорией

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

2. Инструменты исследования сетей и категорий

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

3. Лучшие практики КАМ

- ТОП 10 инструментов поставщика – подробный разбор лучших практик (годовые переговоры, квартальный бизнес-обзор, листинг и ротация СКЮ, расширение географии, повышение цен и т.д.)
- Какой контент в презентации поставщика интересен байеру федеральной сети.
- Разбор кейсов участников тренинга и выдачи обратной связи.

4. Техника НАОС (наилучшая альтернатива осуществляемому соглашению)

- Методика факторного анализа при работе с НАОС.
- Экспресс-анализ привлекательности сделки по маржинальности и выручке.
- Как презентовать байеру ваши преимущества и выгоды относительно прямых конкурентов.

5. Стратегическое взаимодействие с ритейлером (JBP – joint business planning)

- Структура и преимущества JBP, принципы переговоров, обязательства сети.
- Типовая повестка встречи по JBP, подготовительная работа.
- Современные форматы капитанства категории, помощь аналитикой при пересмотре категории.

6. Бизнес-симулятор

- Разбор механик JBP с федеральными сетями.
- Ролевая игра по двум раундам встречи по JBP.
- Оцифровка в бизнес-симуляторе и разбор согласованных в ролевой игре КУ.

7. Переговорные инструменты байера

- Видение переговоров байерами на основе тренинга для сети дискаунтеров LIDL.
- Подробный разбор примеров переговорных инструментов байера и противодействие им в конкретных ситуациях.
- Типовые скрипты байеров в федеральных сетях.

8. Подготовка к переговорам

- Основные принципы проведения переговоров с опытными байерами и категорийными менеджерами.
- Создание коммерческой аргументации.
- Трехуровневый анализ, подготовки к переговорам и создание сценария встречи.

9. 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, +7 916 600 17 69