

Программа двухдневного тренинга

«Специальные инструменты переговоров с торговыми сетями»

1. Инструменты работы с категорией

(домашнее задание с разбором на тренинге)

- Передние и задние корзины ритейлера, KVI, ТПЦ и их цели.
- Инструмента анализа категории с помощью кассовых продаж: АБС-анализ, ценовые сегменты, эмоциональные территории и как с их помощью отстроиться от конкурентов и занять свою нишу.
- Создания аналитического контента для переговоров.

2. Инструменты исследования сетей и категорий

(домашнее задание с разбором на тренинге)

- Плюсы и минус аналитических отчетов, используемых сетями и поставщиками.
- Ценовое позиционирование сетей, архитектура цен по каналам – еком, дискаунтеры, супермаркеты.
- **Кейс:** байер написал вам, что в других сетях цены на полке ниже. Как аргументировать свой ответ?

3. Подготовка к переговорам

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

4. Техника НАОС (наилучшая альтернатива осуществляемому соглашению)

- Методика факторного анализа привлекательности сделки по марже и выручке при работе с НАОС.
- Как презентовать байеру ваши преимущества и выгоды относительно прямых конкурентов.
- **Кейс:** сеть нашла аналог вашего товара на 20% дешевле. Как аргументировать свои преимущества?

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

- Структура и преимущества JBP, принципы переговоров, обязательства сети.
- Типовая повестка встречи по JBP, подготовительная работа.
- Как помочь байеру при пересмотре категории.

6. Бизнес-симулятор

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

7. Переговорные инструменты байера

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

8. 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.

9. Ценностное предложение (CVP – customer value proposal) и Storytelling в презентациях для сети.

- Что такое ценностное предложение для покупателя и для байера.
- Структура презентации: главный вопрос, особенности категории в сети, специфика категории на рынке и ее драйверы роста, решения, направленные на рост категории, призыв, план действий.
- Как с помощью «рассказа историй» аргументировано донести аналитический контент.

10. 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 и рабочие тетради.
- В подарок – книга Дмитрия Леонова «Справочник Поставщика».

11. Контакты: Дмитрий Леонов

<https://leonov.consulting/>

Написать в [WhatsApp](#)

Написать в [Telegram](#)

Email: dmitry@leonov.consulting