



## **ДВУХДНЕВНЫЙ ТРЕНИНГ:**

### **ПРОДВИНУТЫЕ ТЕХНИКИ ПЕРЕГОВОРОВ С СЕТЯМИ**

#### **ТРЕНИНГ БУДЕТ ВАМ ИНТЕРЕСЕН, ЕСЛИ ВЫ:**

- Менеджер по работе с федеральными торговыми сетями.
- Менеджер по работе с локальными торговыми сетями.
- Коммерческий директор.

**ДАТА ТРЕНИНГА: 29 - 30 СЕНТЯБРЯ 2021 Г.**

**ФОРМАТ ПРОВЕДЕНИЯ ТРЕНИНГА: ОФЛАЙН (Г. МОСКВА).**

#### **СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ**

- 1 участник      28.000 рублей / участник
- 2 участника    24.000 рублей / участник
- 3 участника    19.000 рублей / участник
- 4 участника    17.000 рублей / участник

Если тренинг оплачивает лично сотрудник, а не компания – 10.000 рублей

#### **КОНТАКТЫ:**

Дмитрий Леонов, тел. +7 (916) 600-17-69, E-mail – [dmitry@leonov.consulting](mailto:dmitry@leonov.consulting)

# ПРОГРАММА ТРЕНИНГА «ПРОДВИНУТЫЕ ТЕХНИКИ ПЕРЕГОВОРОВ С СЕТЯМИ»

## 1. ПОДГОТОВКА К ВСТРЕЧЕ

- Поведенческий сценарий встречи, три плоскости проведения переговоров.
- Как выстраивать сценарий встречи, соответствующей ее целям.
- 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.
- Источники получения информации.

### Решение бизнес-кейса:

- Кейс 1: составление списка переменных торга по приоритетному для вас контракту с торговой сетью.
- Кейс 2: подготовка к годовым переговорам с приоритетной для вас торговой сетью

- Онлайн проверка усвоения теоретического материала с помощью приложения Kahoot.
- Домашнее задание по изложенному теоретическому материалу.

## 2. ОТКРЫТИЕ ВСТРЕЧИ

- Создание нужного эмоционального фона.
- «Малый разговор».
- 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.

### Обсуждение

- Как выстроить «малый разговор» с байером, которого вы встретили в первый раз.

- Онлайн проверка усвоения теоретического материала с помощью приложения Kahoot.
- Домашнее задание по изложенному теоретическому материалу.

### 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 «6К»).
- Как диагностировать текущие интересы байера. Как задавать сфокусированные открытые вопросы.

#### Упражнение

- получение целевой информации от байера методом «сил Портера».

- Онлайн проверка усвоения теоретического материала с помощью приложения Kahoot.
- Домашнее задание по изложенному теоретическому материалу.

### 4. ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ЦЕЛЕВОГО ПРОДУКТА

- Вербальные и невербальные техники презентации коммерческого предложения.
- Управление эмоциональным состоянием во время презентации.
- Как снимать барьеры восприятия при презентации продукта.

#### Отработка навыков

- Презентация в формате «elevator speech» для трех разных бизнес-ситуаций.
- Выдача обратной связи

- Как выстроить коммерческое предложение в понятном байеру формате.
- Онлайн проверка усвоения теоретического материала с помощью приложения Kahoot.
- Домашнее задание по изложенному теоретическому материалу.

### 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.

#### Три ролевых игры

- Короткая презентация байеру и преодоление возникающих у него возражений в трех разных категориях / переговорных ситуациях.
- Выдача обратной связи

- Онлайн проверка усвоения теоретического материала с помощью приложения Kahoot.
- Домашнее задание по изложенному теоретическому материалу.

## 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».

#### Отработка техник торга

- «Если вы..... то мы.....», используя целевые и обменные переменные торга.

- Онлайн проверка усвоения теоретического материала с помощью приложения Kahoot.
- Домашнее задание по изложенному теоретическому материалу.

## 7. ЗАКРЫТИЕ СДЕЛКИ

- Техники закрытия сделки, повышение ценности сделки, технические действия по закрытию.
- Как зафиксировать договоренности с байером, чтобы они «не забылись».
- Онлайн проверка усвоения теоретического материала с помощью приложения Kahoot.
- Домашнее задание по изложенному теоретическому материалу.

## 8. «БОЛЬШИЕ РОЛЕВЫЕ ИГРЫ» - ДВА БИЗНЕС-СИМУЛЯТОРА

### Короткие «энерджайзеры» для к ролевым играм

- Что делать, если на переговорах нет возможности математически рассчитать «правильный ответ».
- Развитие навыков определения нижних границ зоны торга байера.
- Как создать «убедительное сообщение» - например, об ограниченности ваших переговорных ресурсов.
- Как определить достоверность получаемой от байера информации.
- Как определить минимальные условия, которые хочет получить от вас байер.

### Бизнес-симулятор №1

#### «ЗАВЕДЕНИЕ НОВИНКИ В ТОРГОВУЮ СЕТЬ»

- Моделирование одного раунда переговоров по заведению новинки в торговую сеть.
- Игра с коммерческими условиями - 4-мя переменными торга и наличием зоны торга по каждой из них.
- Оцифровка и обработка в бизнес-симуляторе согласованных в ролевой игре коммерческих условий.

### Бизнес-симулятор №2

#### «ГОДОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ С СЕТЬЮ В КОММОДИТИЗИРОВАННОЙ КАТЕГОРИИ»

- Моделирование одного раунда годовых переговоров в брендово-ценовой категории.
- Игра с коммерческими условиями - 3-мя переменными торга и наличием зоны торга по каждой из них.
- Оцифровка и обработка в бизнес-симуляторе согласованных в ролевой игре коммерческих условий.
- Видеозапись ролевых игр и выдача индивидуальной обратной связи.