



Двухдневный тренинг

**«СОЗДАНИЕ И ПРОВЕДЕНИЕ
АНАЛИТИЧЕСКИХ БИЗНЕС-ПРЕЗЕНТАЦИЙ»**

ПРАКТИКУМ
ЛЕОНОВ
ПОСТАВЩИКА

ТРЕНИНГ БУДЕТ ВАМ ИНТЕРЕСЕН, ЕСЛИ ВЫ:

- Менеджер по работе с федеральными или локальными торговыми сетями.
- Коммерческий директор или директор по продажам.
- Трейд-маркетолог, маркетолог или бизнес-аналитик.

ФОРМАТ ТРЕНИНГА: ОНЛАЙН (ZOOM).

ДАТА ПРОВЕДЕНИЯ ТРЕНИНГА: 12, 14 И 15 АПРЕЛЯ 2022 Г.

С 10:00 ДО 13:00.

ОТКРЫТЫЙ ФОРМАТ (УЧАСТНИКИ ИЗ РАЗНЫХ КОМПАНИЙ)

СТОИМОСТЬ И ФОРМАТ ОПЛАТЫ:

- 5.000 рублей.
- Перевод с банковской карты.

КОНТАКТЫ:

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

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА «СОЗДАНИЕ И ПРОВЕДЕНИЕ АНАЛИТИЧЕСКИХ БИЗНЕС- ПРЕЗЕНТАЦИЙ ТОРГОВЫМ СЕТЯМ»

ДЕНЬ 1

НАВЫКИ АНАЛИЗА КАТЕГОРИИ И СОЗДАНИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ОСНОВЕ ОФТЕЙКОВ

- Категория, ее особенности и структура: дерево принятия решений, ценовые сегменты, покупательские корзины, роли SKU и товарных сегментов в категории, фрагментированность, эмоциональные территории брендов, ценовая чувствительность.
- Как делать выводы по категории на основе [офтейков](#) сети. Тонкости обработки данных в Excel.

Практикум: анализ категории ([офтейков](#)), поиск «сильной позиции», создание предложения.

ДЕНЬ 2

СЦЕНАРИЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ И ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ (CUSTOMER VALUE PROPOSAL)

- Что такое ценностное предложение покупателю и байеру.
- Использование ментальных карт для создания сценария (www.mindmeister.com).
- Четырехблочный сценарий презентации: вступление, проблема, решение, призыв.

Практикум: составление сценария презентации на основе предложения.

ДЕНЬ 3

НАВЫКИ СОЗДАНИЯ ПРЕЗЕНТАЦИИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, ОСНОВАННОГО НА АНАЛИТИКЕ ОФТЕЙКОВ

- Как правильно распределить по слайдам сценарий презентации?
- Как формулировать заголовки, чтобы содержание слайда было сразу понятным?
- Как использовать шрифты, цвета и т.д., чтобы презентация «легко читалась»?
- Как выбрать правильную диаграмму для донесения той или иной идеи?

Практикум: составление слайдов презентации.