

2-х дневный Master-тренинг

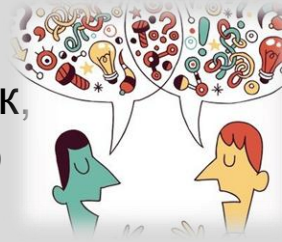
Переговоры в закупках – как добиться максимального результата



АВТОР: Светлана Дмитриева

ДАТА: 13-14 мая

ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ: 9.00-18.00



Целевая аудитория:

- ❖ руководители отдела закупок,
- ❖ категорийные менеджеры,

- ❖ специалисты отдела закупок,
- ❖ специалисты по снабжению и внутренним закупкам.

Во время тренинга Вы получите ответы на вопросы :

- ✓ Почему переговорщики эффективные вчера становятся не эффективными сегодня?
- ✓ Как и куда утекает прибыль во время переговоров?
- ✓ Где находятся мощные ресурсы для получения дополнительной прибыли?

и отработаете навыки эффективных переговоров:

- Что нужно сделать в период снижения спроса, чтобы заработать больше?
- Как выполнить бюджет годовых переговоров?
- Как проводить эффективные переговоры, оставаясь в ресурсном состоянии?
- Как грамотно держать удар во время переговоров?
- Как получить добавочную стоимость, если все ресурсы исчерпаны?
- Как изменить условия контракта и не потерять отношения с Поставщиком?
- Как отстоять цену и увеличить бонусы? Как изменить ассортиментную матрицу?
- Как увеличить отсрочку платежа и привлечь в бизнес больше денег?
- Как эффективно распределить доли на полке и получить максимум прибыли?
- Как достичь максимально возможный результат в переговорах?

Программа Master-тренинга **Переговоры в закупках – как добиться максимального результата**

1. Планирование как метод повышения финансовых результатов переговоров

- Бюджет переговоров – снизу вверх и сверху вниз.
- Стратегия и тактика планирования переговоров.
- Как выполнить бюджет – инструменты эффективного мониторинга результатов и коррекция стратегии в процессе годовых переговоров.
- Планирование времени – эффективный график переговоров, ловушки времени; как оставаться в ресурсе при большом количестве переговоров.

2. Основные этапы переговоров

- Case Study.
- Цели и самые распространённые ошибки на каждом из этапов - подготовительный этап, снятие потребности – методология SPIN, эффективная аргументация, заключение сделки.

3. Подготовительный этап переговоров:

- Постановка целей по SMART. Цели переговоров: краткосрочные, долгосрочные, промежуточные, дополнительные и скрытые
- Ассортиментная матрица категории – инструмент эффективных переговоров
- Источники и сбор информации - коммерческие условия, ассортиментный ряд, промоакции, экспансия, тренды в конкретном сегменте рынка, колебания цены, качество, выполнение заказов, розничная цена, логистика и т.д.
- Ключевые показатели и цели Розничной сети и поставщика – формирование общего поля интересов
- Практические инструменты оценки Поставщика «Эффективность поставщика в категории», «KPI's Поставщика»
- Стратегия переговоров - цели, альтернативы и варианты развития ситуации. Сценарии – психология и математика
- Подготовка аналитики к переговорам – единый формат, который наглядно демонстрирует результаты работы и продает Вашу стратегию
- ZOPA-"зона вероятного соглашения" или поле вариантов; BATNA-"лучший результат" переговоров. Case Study.

4. Создание добавочной стоимости в процессе переговоров

- Моделирование переговоров с использованием инструментов ТОС (теории ограничения системы). Практический инструмент «Дерево принятия решения». Методология ТРИЗ. Case Study.

- Выход за рамки системы, детальный анализ ситуации, поиск максимально эффективного решения. Case Study.

5. Переговорные тактики

- Набор переговорных тактик и варианты использования на практике.

- Как создать «свою» переговорную тактику и адаптировать ее к конкретным переговорам.

6. Личная эффективность переговорщика - коммуникативные навыки ведения переговоров

- Эмпатия – как научиться понимать потребности партнера по переговорам.

- Активное слушание – как научиться понимать слышать, а не слушать.

- Управление эмоциями – противостояние манипулятивным техникам, управление конфликтом.



7. Переговорные поединки

Поставщик – Розничная сеть*

Поединок 1. «Увеличение условий при падении рынка»

Поединок 2. «Доминирование в категории»

Поединок 3. «Жесткие переговоры - пересмотр условий несмотря ни на что»

Поединок 4. «Переговоры в слабой позиции»

Поединок 5. «Создание источников для дополнительной прибыли»

Поединок 6. «Переговоры о цене»

Поединок 7. «Пересмотр ассортимента»

**Тематика поединков будет определена участниками и тренером в процессе самого тренинга и в зависимости от актуальности для конкретных компаний и участников*

Бизнес-тренер: Светлана ДМИТРИЕВА



Светлана Дмитриева - бизнес консультант с 13 летним опытом управления в розничной торговле. Ведущий тренер по переговорам «Сеть-Поставщик», и Категорийный Менеджмент в Тренинговом Центре **TradeMasterGroup** **Специализируется** на улучшении финансовых показателей, оптимизации бизнес процессов и внедрении системных изменений в бизнес процессы компании.

Видео-знакомство



Опыт проектной работы:

Metro cash&carry, Барвинок, OBI, Vicotec, Delta sport, Lucky fisher, Modna casta, Chameleon, Frutas Fenix, Prime trade и т.д.

Опыт тренерской работы:

Открытые программы по Категорийному менеджменту для компаний Хенкель Баутехник, Группа Ритейла Украины (розничная сеть «Караван»), ТМ Людмила (ткани), Тард Ровел Украина (розничная сеть «Аврора»), Апельмон, Виталюкс, Интернет-зоомагазин pethouse.ua, РОМА, Экспресс-Продукт, Комплект, др.

Корпоративные тренинги – Vicotec, Chameleon, Барвинок, Lucky Fisher

Авторские программы тренингов:

- Стандарты категорийного менеджмента
- Практика внедрения категорийного менеджмента
- Эффективные переговоры Поставщик-Розничная сеть
- Эффективное управление магазином
- Коммерческий мерчандайзинг

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА, НАВЫКИ:

!Лидерские и организаторские способности, умение убедить в своей точке зрения, заразить энтузиазмом окружающих.

!!Умение мыслить стратегически и предвидеть развитие ситуации.

!!!Системный взгляд на деятельность организации (отсутствие разрывов между стратегией и операционной деятельностью, взаимное влияние внутренних процессов, важность человеческого фактора).

!!!!Большой опыт в ведении переговоров, психологические способности.



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ:

2015г.- ведущий тренер по категорийному менеджменту Тренингового Центра TradeMasterGroup
Янв. 2013 – Янв.2015 «Барвинок», г.Львов (Розничная сеть продуктов питания)

Коммерческий директор, внутренний консультант.

Результаты: Повышение эффективности внутренних процессов компании, внедрение стандартов категорийного менеджмента, увеличение ключевых показателей эффективности.

Янв.2011 — Ноя. 2012 «ОВІ, Ukraine» (DIY розничная сеть), Руководитель департамента

Результат: увеличение ключевых показателей департамента в течение 1 года

Апр. 2008 – июнь 2010 «Baker Tilly Ukraine» Руководитель департамента операционного консалтинга (Специализация: розничная торговля, дистрибьюция), г. Киев

Результат: разработка комплекса продуктов/услуг, организация успешных проектов

Июль 2006 – Ноя.2007 «Delta sport» Руководитель розничной сети Intersport (розничная торговля, франчайзинг), г.Киев. Результат: запуск 3 магазинов с нуля (концепция, бизнес процессы,

операционная деятельность, курирование запуска 3 партнерских магазинов

Декабрь 2002 – Март 2006 «Metro Cash and Carry Ukraine», Категорийный менеджер, г.Киев

Result: открытие 8 магазинов, увеличение доли категории в обороте компании

ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ MASTER-ТРЕНИНГОВ СВЕТЛАНЫ ДМИТРИЕВОЙ

В 2012 году у нас были сложности с выбором направлений для развития компании. С одной стороны был огромный опыт развития брендов и дистрибуции, а с другой - неудовлетворение текущими результатами и сложные отношения с сетями. Была нужна консультация независимого эксперта, который знает специфику рынка одежды и обуви, понимает цели компании-дистрибутора и имеет опыт работы внутри торговой сети. Сначала мы прошли по структуре рынка – игроки, тенденции, потенциальные ниши; определились с направлениями, в которых мы можем быть наиболее конкурентными. Затем провели аудит своих бизнес процессов, определили слабые места, составили план конкретных действий. Поработали с критериями эффективности розничной сети и примерили их на свою деятельность, сформировали коммерческое предложение - интересное и для сети, и для нас.

**Алла Кравченко, исполнительный директор компании «Прайм»,
Поставщик Metro, Ашан, Эпицентр**



Со Светланой мы начали сотрудничать ещё, когда работали с компанией Metro - у нас получилось построить партнёрские отношения выгодные и сети и нам. Это была проверка боем, когда нужно было и зарабатывать и подстраиваться под жёсткие стандарты международной компании.

Позже мы привлекли Светлану к обучению персонала – переговорной практике и стандартам категорийного менеджмента. Остались довольны - персонал не только получил навыки эффективного управления ассортиментом и был готов к годовым переговорам, но и зарядился энергией и мотивацией!

**Вадим Игнатов, Генеральный директор «Хамелеон Спорт Украина»
Поставщик Metro, Сельпо, Велика Кишеня, Эпицентр**



Мы открывали магазин, не имея опыта в розничном бизнесе, и конечно нам был нужен человек, который знает, как работают бизнес процессы, имеет опыт открытия новых магазинов и способен создать стандарты управления магазином с нуля. Светлана нам помогла определиться с позиционированием и форматом, создать стандарты ассортиментной и ценовой политики, определиться с товарным классификатором, ассортиментной матрицей, системой аналитических отчётов и стандартами управления магазином. Сейчас у нас три магазина и мы довольны результатами!

Александр Почкун, собственник

Розничной сети рыболовных магазинов “Lucky Fisher”



В 2013 году мы решили переформатировать нашу сеть в мультимедийный формат. Идей было много, но нужен был опыт эксперта. К Светлане мы обратились как к специалисту в изменении формата магазинов и оптимизации бизнес процессов в розничной торговле. Сначала мы провели Стратегическую и Организационную сессии с ключевыми сотрудниками подразделений. В итоге мы получили эффективный инструмент оперативного контроля за выполнением бизнес-процессов и операционных показателей, позволяющий по каждому из показателей разрабатывать и внедрять операционные решения и действия направленных на их достижение. А отчёт о результатах оперативного плана послужил основой не только количественной, но и качественной оценки работы подразделений и центров ответственности.

**Алексей Сероус, Управляющий директор
«Vicotec», Национальная сеть бытовой техники**



ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ MASTER-ТРЕНИНГОВ СВЕТЛАНЫ ДМИТРИЕВОЙ

На тренинге я получила много новой информации, а так же ответы на вопросы с которыми пришла на тренинг. Кроме техник и методик от Светланы Дмитриевой интересно было послушать проекты и работы других компаний, которые присутствовали на тренинге.

Юлия Нетреба, товаровед, ТМ Людмила



На обучении С. Дмитриевой я на практических примерах увидела возможности и стратегии внедрения категорийного менеджмента. Впечатления положительные, в особенности понравился 2-й день тренинга в связи с тем, что конструктивно говорили о развитии категорийного менеджмента.

Евгения Городниченко, ведущий менеджер отдела продаж, Апельмон



На тренинге Светланы Дмитриевой я узнала как происходит система закупок в других компаниях, которые присутствовали на тренинге. Так же хочу отметить высокую квалификацию тренера!

Валентина Грамажора, категорийный менеджер, Виталюкс



В результате обучения у меня выработалось понятие и расстановка задач категорийного менеджмента. На тренинге легко давалась информация. Я узнала много нового о работе других сетей.

Татьяна Сафанюк, товаровед, ТМ Людмила



Узнала новые показатели анализа ассортимента и как правильно разделить категории. Решила как это использовать на практике. Все понравилось. Много полезной и нужной информации. Хорошая подача материала. По моему мнению, все темы были проработаны на высоком уровне.

Алена Медус, менеджер, Экспресс-Продукт



Результатом обучения у Светланы Дмитриевой для меня стало понимание всех сторон внедрения категорийного менеджмента, механизм его действия. Очень понравилось. Тема для меня нова и классно, что наша компания пошла сюда на этапе внедрения.

Анна Воробьева, менеджер Комплект



БОЛЬШЕ ОТЗЫВОВ



ВИДЕО-ОТЗЫВЫ

От производителей
(Хенкель Украина)

От розничной сети
(сеть гипермаркетов
«Караван»)



Стоимость участия:

В Практическом курсе обучения
2 дня (18 часов):
4200 грн. для одного участника
(включая обеды, кофе-брейки,
сертификаты, методические
материалы)

Спешите подать заявку на участие в программе!

Количество участников в группе – 20 чел.

С уважением, Команда TradeMasterGroup

тел.(044) 383-50-34, (050) 149-26-27,

nik@trademaster.com.ua

www.TradeMaster.UA

Возможные скидки на участие

(скидки не суммируются):

Участникам конференций TradeMasterGroup – скидка 5 %

При участии 2-х человек от компании и более – скидка 5 %

При участии 3-х человек от компании и более – скидка 10%

