

Технология (Искусство) жёстких переговоров с сетями

Специализированный тренинг Только
для Производителей и Поставщиков!

ДВУХДНЕВНЫЙ ТРЕНИНГ-ПРАКТИКУМ

21-22 апреля 2018 года. 2 дня: 10.00-18.00

Место проведения г. Киев, тренинговый центр TradeMasterGroup

TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству

Приходите **и узнайте правду о жестких переговорах** – они как неприятность, в которую лучше не попадать.

Умный поставщик делает свою работу так, чтобы жестких переговоров не случилось.

Он знает, что хотят баеры и каковы их KPI, что надо сделать, чтобы жесткое «НЕТ» не звучало. Применяя корректную технологию входа в сети, развития продаж и преодоления возражений баеров, **технологии подготовки к годовым переговорам**, составления работающего КП (Коммерческого Предложения) возможно избежать жесткой позиции баера.

Сила сетей, сила баера в том, что он **ближе стоит к Покупателю** и это не изменить. И это может привести к его неуступчивой позиции. И тогда надо **знать, что и как делать, где поле для торга, чтобы в итоге договориться** без существенных потерь для бизнеса.



ДЛЯ КОГО ЭТОТ ТРЕНИНГ:

- ▶ руководителей предприятий, желающих улучшить работу службы продаж,
- ▶ директоров по продажам,
- ▶ руководителей отделов сетевых продаж,
- ▶ менеджеров по работе с сетями, КАМов.

Цель: Передать участникам точную технологию и инструменты, позволяющие увеличивать продажи в сетях и добиваться поставленных целей как при мягкой, так и при жесткой позиции баера.

ЧТО НОВОГО ВЫ УЗНАЕТЕ:

- ▶ Как оценить потенциал продаж своего товара в сети и есть ли им альтернатива
- ▶ Как составить прогноз продаж, даже если у Вас товар-новинка (ну совсем новинка)
- ▶ Как составить работающее КП
- ▶ Как подготовиться к переговорам и успешно их провести
- ▶ Какие показатели необходимо мониторить, чтобы знать категорию лучше баера

Количество участников: до 25 человек

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА:

ДЕНЬ I (10.00- 18.00)

1. Формируем стратегический взгляд на отрасль

Как меняются рынки и поведение потребителей

Развитие ритейла – что ждать через 10 лет: доля рынка, ретро-бонусы, маркетинг

2. Изучаем техники оценки потенциала сети и своего товара в ней

Как быстро и точно определить потенциал сети

Как составить прогноз продаж для своего товара с учетом присутствия конкурентов на полке

Как посчитать P&L работы с сетью

3. Разбираем ритейл под микроскопом

Критерии выбора ассортимента

Главные KPI баера, которые обязан знать каждый поставщик

4. Типичные ошибки на этапе подготовки

5. Практическое занятие: блиц-переговоры

ДЕНЬ II (10.00-18.00)

6. Подготовка к переговорам

Сбор информации

Постановка целей продаж

Разработка стратегии и тактики проведения переговоров

12 смертных грехов поставщика в переговорах

7. Составляем работающее КП

Аргументы, принимаемые баером на 100%

Выбор конкурентных преимуществ

Идеальная форма КП (письмо, презентация)

8. Смысл и преимущества жестких переговоров для баера

Основные причины применения жестких переговоров

Главные техники жестких переговоров

9. Жесткие переговоры

Манипуляция и дезинформация как основные инструменты баера

Главные методы давления на поставщика

Основные техники нейтрализации давления

10. Практическое занятие: блиц-переговоры на основе новых знаний

Время проведения: 2 дня с 10-00 до 18-00

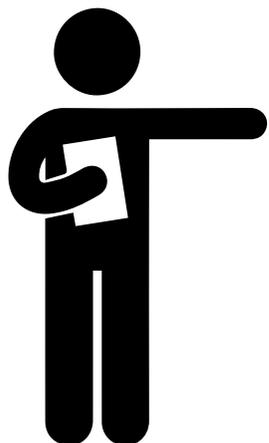
Город Киев, Тренинговый центр TradeMasterGroup

Лищук Сергей, эксклюзивный бизнес-тренер по переговорам с ритейлом Тренингового Центра TradeMasterGroup.

Специалист-практик с более чем 25-тилетним стажем работы в индустрии FMCG, из них более 15 лет на позиции «Директор по маркетингу и продажам». Работал на руководящих позициях в компаниях «Седьмой континент» (розничная торговля), агрохолдинге «Талина» (торговая марка «Атяшево», мясная индустрия), группе компаний «Молочное дело» (торговая марка «Благода», молочная индустрия), группе компаний «Русагро» (мясное бизнес-направление). Опыт работы в продажах - 12 лет. Автор обучающих программ, разработчик тренингов, приглашенный спикер 20 конференций в 4 странах.



СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ:



6 500 грн

за 1 участника

(включая обеды, кофе-брейки,
сертификаты, методические
материалы)

Возможные скидки на участие

(скидки не суммируются):

Участникам конференций
TradeMasterGroup –

скидка **5%**

При участии 3-х человек
от компании и более –

скидка **10%**

Спешите подать заявку на участие в программе!

Количество участников в группе до 25 чел.

С уважением, Команда TradeMasterGroup

тел.: +380 44 383 5034, +380 67 505 2224

st@trademaster.com.ua www.TradeMaster.UA