

ТРЕНИНГ

ПРАКТИКУМ ПОСТАВЩИКА: СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЫМИ СЕТЯМИ

Целевая аудитория:

- Руководители подразделений компаний-поставщиков, отвечающие за продажи в торговые сети.
- Опытные Key Accounts менеджеры.

Основные цели тренинга:

1. Получить навыки самостоятельного построения эффективных стратегий, направленных на снижение издержек и повышение прибыльности от сотрудничества с торговыми сетями.
2. Узнать инструменты управления розничными сетями.
3. «Открыть для себя заново» сети, посмотрев на процессы взаимодействия «глазами байера» и соотнеся его внутренние цели и стратегии со своими.
4. Изучить инструменты, необходимые для эффективного выстраивания в вашей компании функции «Key Accounts Management».
5. Предоставить обратная связь компании и участникам по навыкам участников.

Участники тренинга научатся как:

1. Сегментировать сети по «матрице взаимной привлекательности» и повысить собственную привлекательность для торговой сети.
2. Адаптировать стратегии взаимодействия с сетью в соответствии с «матрицей привлекательности».
3. Эффективно распределять бюджеты между торговыми сетями.
4. Оценивать эффективность своей работы с сетью.
5. Подбирать наиболее эффективную методику промо-акций.
6. Составлять коммерческие предложения на основе многоуровневых потребностей сети.
7. Составлять коммерческие предложения на стратегическом уровне.
8. Составлять коммерческие предложения в «проходном» формате.
9. Составлять и использовать «карточку профиля клиента»
10. Составить циклограмму своей работы, основываясь на внутренних процессах торговой сети.
11. Анализировать систему принятия решений в сети.
12. Проводить сессии совместного планирования с торговыми сетями.

Стоимость корпоративного тренинга – **140.000** руб., стоимость участия в открытом тренинге 16.000 руб.

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

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЫМИ СЕТЯМИ

Стратегии торговых сетей.

Тренды взаимоотношений сетей и производителей. Практики в Европе и США. Системные проблемы производителей в России и пути их решения.

Проблемы и успехи национальных и локальных сетей в России, особенности текущего момента.

Бизнес-модели и ключевые стратегии сетей. Точки дифференциации сетей. KPI сетей.

Стратегии производителей.

Стратегии поведения производителей на рынке.

Бизнес-модели и ключевые функциональные стратегии производителей.

Стратегии дифференциации производителей в создании ценности для торговой сети.

Стратегии производителей на основе матрицы взаимной привлекательности.

Факторы привлекательности торговой сети и поставщика.

Бизнес-кейс. Создание матрицы взаимной привлекательности.

Бизнес-кейс. По-сегментные стратегии производителей по матрице привлекательности.

Ключевые компетенции компании, необходимые для работы с торговыми сетями.

Стержневые компетенции сотрудников отдела продаж. Стратегия выстраивания организационного взаимодействия с розничными сетями.

Работа в группах: выявление специфичных компетенций КАМ, необходимых для эффективной работы с торговыми сетями.

Бюджетирование и KPI.

Принципы и критерии бюджетирования каналов и клиентов. Стратегия ввода и вывода поставщика сетью. Цикл Поставщика и технологии работы КАМа на каждом этапе цикла.

Бизнес-кейс. Выработка системы KPI торговых сетей.

Бизнес-кейс. Выбор механики трейд-маркетинговых мероприятий в зависимости от форматов и выбора торговой сети.

Создание коммерческих предложений на основе многоуровневых потребностей сетей.

Потребности, стратегические и тактические KPI менеджеров по закупкам. Три уровня связи с торговой сетью.

Бизнес-кейс. Составление коммерческого предложения на стратегическом уровне.

Составление «бронейбойного» коммерческого предложения.

Формат коммерческого предложения, «от которого невозможно отказаться»

Бизнес-кейс: создание срочности в КП.

Бизнес-кейс: создание КП по созданию новой категории.

Бизнес-кейс: создание КП по предложению инновационных товаров.

Карточка профиля клиента.

Необходимая и достаточная информация в карточке профиля клиента.

Бизнес-кейс: создание контента карточки профиля клиента.

Бизнес-кейс: создание КП на основе информации в карточке профиля клиента.

Циклограмма работы КАМ.

Внутренние процессы сети и их отражение в работе КАМ. Каскады процессов поставщика. Принципы создания циклограммы.

Бизнес-кейс. Составление циклограммы работы КАМ.

Принятие решений в торговой сети.

Организационная диаграмма сети и функционал ключевых должностей. Анализ структуры принятия решения.

Бизнес-кейс. «Матрицы Власти» в торговых сетях, с которыми вы работаете.

Совместное планирование.

Принципы совместного планирования.

Бизнес-кейс. Составление предложения в области общих целей сети и поставщика, направленные на повышение эффективности цепочки поставок.

Регламент.

Начало: **09:00**, окончание: **18:00**.

Перерывы на кофе 20 минут: 10:50 и 15:50 и на обед с 13:00 до 14:00.