

ТРЕНИНГ ПРАКТИКУМ ПОСТАВЩИКА ПРОДВИНУТЫЕ НАВЫКИ ПЕРЕГОВОРОВ С ТОРГОВЫМИ СЕТЯМИ

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- Руководители отделов продаж в торговые сети.
- Опытные менеджеры по продажам в торговые сети.

ЦЕЛИ ТРЕНИНГА

- Улучшить навыки проведения переговоров с современными торговыми сетями.
- Изучить переговорные ситуации на различных управленческих уровнях торговых сетей.

УЧАСТНИКИ НАУЧАТСЯ КАК

1. Решать различные переговорные кейсы.
2. Распознавать в переговорах скрипты, по которым работают байеры, и другие переговорные инструменты байеров, и эффективно противостоять им.
3. Преодолевать необъективные возражения.
4. Эффективно противодействовать давлению в типовых жестких переговорных ситуациях.
5. Распознавать манипуляционные техники и управлять драматургией переговоров.
6. Адаптировать свои переговорные стили под сценарий переговоров.
7. Выстраивать бизнес-модели win-win и переводить переговоры в конструктивное русло.
8. Определять нижнюю границу зоны торга байера - самые выгодные для вас условия.
9. Использовать «матрицу переменных торга» и факторный анализ при подготовке.
10. Проводить бизнес-ревью, годовые и квартальные переговоры с торговой сетью .
11. Проводить встречи совместного планирования с торговой сетью.
12. Проводить экспресс-анализ маржинальности и выручки во время переговоров.
13. Защищать ценность своего продукта и услуг используя технику НАОС.

ФОРМАТ ОТЧЕТА ЗАКАЗЧИКУ ПОСЛЕ ТРЕНИНГА

- Результаты 4-х блиц-опросов участников по теории тренинга.
- Оцифрованные результаты 2-х бизнес-симуляторов переговоров.
- Оценка навыков мини-презентаций каждого участника.
- Активность и вовлеченность участников в течении тренинга.

АДАПТАЦИЯ ТРЕНИНГА ПОД СПЕЦИФИКУ КОМПАНИИ

- Он-лайн тестирование участников перед тренингом на знание базовых техник переговоров.
- Настройка уровня сложности и контента по результатам тестирования.

КОНТАКТЫ И СТОИМОСТЬ

Продолжительность тренинга – 2 дня,

стоимость корпоративного тренинга – 160.000 руб.,

стоимость участия в открытом тренинге 15.000 руб.,

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

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА
ПРАКТИКУМ ПОСТАВЩИКА
ПРОДВИНУТЫЕ НАВЫКИ ПЕРЕГОВОРОВ С ТОРГОВЫМИ СЕТЯМИ

№	СОДЕРЖАНИЕ, ИНСТРУМЕНТЫ	УЧАСТНИКИ НАУЧАТСЯ КАК
1	<p style="text-align: center;">ПОДГОТОВКА К ПЕРЕГОВОРАМ</p> <p>Различные типы переговоров с торговой сетью и инструменты подготовки. Бизнес-кейс. Создание квартального обзора. Бизнес-кейс. Презентация новому клиенту. Бизнес-кейс. Факторный анализ при подготовке к сессии совместного планирования с сетью. Бизнес-кейс. Подготовка к встрече «Рабочие вопросы». <i>Блиц-опрос по полученным знаниям.</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Дифференцировать подготовку и создавать специфичные презентации для использования на переговорах различного типа. 2. Подготавливать факторный анализ совместных с сетью точек роста. 3. Идентифицировать и презентовать УТП. 4. Создавать ценность для торговой сети за счет понимания и правильного использования сильных сторон компании.
2	<p style="text-align: center;">ПОТРЕБНОСТИ И КРІ СЕТЕЙ</p> <p>Многоуровневых потребностей торговых сетей. КРІ товарных категорий. Потребности, стратегические и тактические КРІ менеджеров по закупкам. Оценка эффективности поставщика торговой сетью. <i>Блиц-опрос по полученным знаниям.</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 5. Формировать предложения в зоне потребностей сети. 6. Продавать выгоды влияния своего предложения на КРІ сети. 7. Выстраивать рабочие отношения с байером с учетом его интересов.
3	<p style="text-align: center;">БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ</p> <p>Процессы сетей по вводу и выводу поставщиков. Сегментация поставщиков. Пересмотры товарных категорий. Организационная диаграмма сети и функционал ключевых должностей. Анализ структуры принятия решения. Типовые ролевые игры и скрипты и следующие из них типовые проблемные переговорные ситуации. <i>Блиц-опрос по полученным знаниям.</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 8. Анализировать систему принятия решений в сети. 9. Учитывать в переговорах возможности байера и его сценарную роль. 10. Использовать знания процессов для формирования предложений. 11. Типизировать переговорные ситуации и правильно в них действовать. 12. Учитывать возможности и ограничения сетей при подготовке к переговорам.
4	<p style="text-align: center;">СТИЛИ ПЕРЕГОВОРОВ</p> <p>Различные стили и сценарии переговоров (жесткий, компромиссный, «win-win»), уместность применения стилей. Самоанализ: определение участниками своего ведущего стиля переговоров.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 13. Адаптировать свои переговорные стили под переговорную ситуацию. 14. Действовать в сложной переговорной ситуации, когда начинает доминировать свой природный стиль.

№	СОДЕРЖАНИЕ, ИНСТРУМЕНТЫ	УЧАСТНИКИ НАУЧАТСЯ КАК
5	<p align="center">«WIN-WIN» ПЕРЕГОВОРЫ</p> <p>Бизнес-модели «win-win» решений и факторы успеха внедрения моделей у поставщика и у сети. 5 правил «переговоров Гарварда». Матрица переменных торга и её применение.</p>	<p>15. Использовать техники «Гарварда».</p> <p>16. Использовать «матрицу переменных торга» при подготовке к переговорам.</p> <p>17. Делать предложения по «матрице переменных торга» (ты мне, я тебе).</p>
6	<p align="center">ФОРМАТИРОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ В ТОРГОВУЮ СЕТЬ</p> <p>Формат предоставления коммерческих предложений в торговую сеть, основанный на ценностях и интересах сети. Три бизнес-кейса на составление «ценностного» коммерческого предложения с различным целеполаганием.</p>	<p>18. Составлять «ценностные» КП.</p> <p>19. Правильно использовать информацию о компании в составлении КП.</p> <p>20. Знать, какую дополнительную информацию о сети нужно получить для составления КП.</p>
7	<p align="center">БИЗНЕС-СИМУЛЯТОР «ЗАВЕДЕНИЕ НОВИНКИ В ТОРГОВУЮ СЕТЬ»</p> <p>Моделирование раунда переговоров по заведению новинки в торговую сеть. Игра с 4-мя переменными торга и зоной торга по каждой. Оцифровка результатов игры на бизнес-симуляторе.</p>	<p>21. Проводить переговоры по КУ по 4-м переменным торга.</p> <p>22. Использовать приемы переговоров (с выдачей обратной связи).</p> <p>23. Аргументировать свои предложения.</p>
8	<p align="center">ЖЕСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ</p> <p>Определение жестких переговоров. Переговорные приемы, их применимость. Работа с дискомфортом, возникающем на переговорах, в зависимости от своего природного стиля переговоров.</p>	<p>24. Наблюдать за своим состоянием во время переговоров и контролировать принятие вами решений.</p> <p>25. Противостоять «жесткому переговорщику»</p>
	<p align="center">ИГРЫ НА ОПРЕДЕЛЕНИЕ НИЖНЕЙ ГРАНИЦЫ ЗОНЫ ТОРГА</p> <p>Блок мини-игр на развитие навыков определения нижних границ зоны торга на переговорах, создания убедительного сообщения, а также определения достоверности получаемой информации.</p>	<p>26. Определять минимальные условия, которые хочет получить от вас байер.</p> <p>27. Создавать «убедительное сообщение» об ограниченности ваших ресурсов.</p> <p>28. Видеть и интерпретировать поведенческие приемы байера.</p>
9	<p align="center">БИЗНЕС-СИМУЛЯТОР «ГОДОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ»</p> <p>Моделирование годовых переговоров. Совместное планирование, методика поиска совместных точек роста. Видеозапись ролевых игр, анализ переговорных техник и выдача обратной связи. Анализ результатов игры (маржинальности и выручки) на бизнес-симуляторе.</p>	<p>29. Проводить факторный анализ сделки.</p> <p>30. Проводить экспресс-анализ маржинальности и выручки контракта.</p> <p>31. Находить общие точки роста с торговой сетью.</p> <p>32. Совмещать совместное планирование и переговоры о КУ.</p>

№	СОДЕРЖАНИЕ, ИНСТРУМЕНТЫ	УЧАСТНИКИ НАУЧАТСЯ КАК
10	<p align="center">ИНСТРУМЕНТЫ И СКРИПТЫ БАЙЕРА НА ПЕРЕГОВОРАХ. ПРИЕМЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ.</p> <p>Разбор манипуляционных инструментов байера. Правила обработки каждого из инструментов. Создание давления и вызов дискомфорта жесткими переговорщиками, управление дискомфортом. <i>Тестирование распознавания инструментов байером и приемов их обработки.</i></p>	<p>33. Распознавать переговорные инструменты, применяемые байером.</p> <p>34. Эффективно противодействовать переговорным инструментам, применяемым байером.</p> <p>35. Противодействовать давлению, создаваемому на переговорах.</p>
11	<p align="center">НАОС (НАИЛУЧШАЯ АЛЬТЕРНАТИВА ОСУЩЕСТВЛЯЕМОЙ СДЕЛКЕ)</p> <p>НАОС байера. НАОС КАМ. Принципы управления НАОС. Бизнес-игра. Аргументированное уменьшение НАОС торговой сети.</p>	<p>36. Применять технику НАОС в переговорах.</p> <p>37. Рассчитывать НАОС - продукта конкурента в сети и аргументировать это байеру.</p>
12	<p align="center">ИНФОРМАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ</p> <p>Необходимые для правильной оценки стратегии и потребностей, а также текущей ситуации в торговой сети и в товарной категории источники информации.</p>	<p>38. Узнавать и анализировать рыночные данные для презентаций и т.д.</p> <p>39. Узнавать ситуацию в торговой сети для подготовки к переговорам.</p>
13	<p align="center">СОВМЕСТНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ</p> <p>Ключевые принципы совместного бизнес-планирования. Подготовка к совместному планированию. Выявление точек роста и их факторный анализ.</p>	<p>40. Проводить встречи совместного планирования с торговой сетью.</p> <p>41. Проводить факторный анализ выручки и маржинальности при подготовке и на каждой стадии переговоров.</p> <p>42. Выявлять взаимовыгодные точки совместного роста с торговой сетью.</p>
14	<p align="center">КАПИТАН КАТЕГОРИИ</p> <p>Функции капитана категории, критерии выбора его сетью. Требуемые компетенции и ресурсы. Ожидаемые результаты сотрудничества.</p>	<p>43. Как подготовиться, сделать предложение и стать капитаном категории.</p> <p>44. Как извлечь выгоду для компании в процессе совместной работы.</p>

РЕГЛАМЕНТ

Продолжительность тренинга – 2 дня.

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.