

## Тренинги Академии РУСПРОДСОЮЗА: «ПРАКТИКУМ ПОСТАВЩИКА»

### Целевая аудитория:

Сотрудники, которые, так или иначе, связаны с продажами в торговые сети и проведением переговоров с торговыми сетями.

### Основные цели обучения:

- У каждого тренинга, проводимого в Академии РУСПРОДСОЮЗА свои собственные цели, зависящие от целевой аудитории, ее задач и степени ее подготовки. Тренинги «ПРАКТИКУМ ПОСТАВЩИКА» имеют разную степень сложности

### Участники тренингов

- Получат необходимые знания и практические навыки для решения задач, стоящих перед компаниями, проводящими переговоры с торговыми сетями или только планирующими их проводить.

Продолжительность тренингов – 2 дня.

### Регламент

Начало: 09:00, окончание: 18:00.

Перерывы на кофе и обед: 11:00, 13:00, 15:30.

Стоимость открытого тренинга (1 участник) – 10.000 руб.

Стоимость корпоративного тренинга – 100.000 руб.

Контакты: Дмитрий Леонов, тел. +7 (916) 600-17-69, E-mail - [dleonov@neocode.pro](mailto:dleonov@neocode.pro)

# ПРОГРАММА

## Тренинги Академии РУСПРОДСОЮЗА «ПРАКТИКУМ ПОСТАВЩИКА»

### **Тренинг 1. ПРАКТИКУМ ПОСТАВЩИКА: Как зайти в торговые сети.**

#### **Целевая аудитория:**

- Сотрудники компаний, которые проводят переговоры с локальными сетями, начинающие переговорщики с национальными сетями, сотрудники компаний, которые планируют начинать продажи в розничные сети.

#### **Основные цели:**

- Получение навыков формирования стратегии входа и правильного выбора торговой сети;
- Отработка навыков формирования "правильного" коммерческого предложения;
- Разбор основных этапов переговоров и моделей эффективного поведения на переговорах с розничными сетями;
- Отработка навыков переговоров с торговыми сетями.

#### **Участники:**

- Ознакомятся с типовыми ошибками поставщиков, начинающих сотрудничать с торговыми сетями;
- Научатся правильно выбирать торговые сети для сотрудничества;
- Получат навыки подготовки коммерческих предложений;
- Отработают на практике ключевые навыки проведения переговоров с торговыми сетями.
- Научатся анализировать проведенные переговоры и самостоятельно совершенствовать переговорные навыки.

### **Тренинг 2. ПРАКТИКУМ ПОСТАВЩИКА: Классические переговоры с розничными сетями по Стандарту РУСПРОДСОЮЗА.**

#### **Целевая аудитория:**

- Сотрудники компаний, которые проводят переговоры с локальными сетями, начинающие переговорщики с национальными сетями, сотрудники компаний, которые планируют начинать продажи в розничные сети.

#### **Основные цели:**

- Формирование навыков подготовки к встрече с байером;
- Формирование навыков проведения переговоров в зависимости от поставленных целей;
- Формирование навыков анализа переговоров и тестирование с помощью программы "Бизнес-симулятор. Переговоры с торговыми сетями".

### Основные приобретаемые Участниками знания и навыки:

- Навык эффективной подготовки и постановки цели перед встречей с байером;
- Захват инициативы в начале встречи;
- Использование открытых вопросов для получения ключевой информации, презентация стартового предложения;
- Предотвращение сопротивлению по цене и разрешение разногласий, реакция на ультимативные требования;
- Использование «матрицы ценности» переменных торга;
- Навык удержания «переговорной позиции» и повышения «статуса эксперта»;
- Работа с «зонами умолчания» и контролем предоставления уступок;
- Использование «инструментов переговорщика», контроль собственной эффективности;
- «Закрытие» сделки, заключение договора, контроль выполнения договоренностей.

### Тренинг 3. ПРАКТИКУМ ПОСТАВЩИКА: Работа с ключевыми торговыми сетями.

#### Целевая аудитория:

- КАМы и сотрудники компаний-поставщиков, осуществляющие продажи в торговые сети.

#### Основные цели:

- Получение навыков, необходимых для эффективного взаимодействия с ключевыми клиентами.
- Ознакомление с инструментами, необходимыми для работы с ключевыми клиентами.
- Формирование навыков обработки потребностей торговых сетей.

#### Основные приобретаемые Участниками знания и навыки:

- Работа с «Матрицей Власти» торговых сетях, использование структуры и принципов принятия решения в торговых сетях для решения конкретных задач.
- Эффективное бюджетирование промо-акций.
- Работа и контроль KPI торговых сетей, увеличение эффективности работы с торговыми сетями.
- Анализ и обработка потребностей торговых сетей, включая рациональные и эмоциональные мотиваторы.
- Определение собственных зон персонального развития.
- Анализ и обработка ключевой информации, необходимой для подготовки коммерческих предложений и отстройки от конкурентов.
- Навыки использования различных методик для эффективного win-win сотрудничества.
- Работа с Циклом Поставщика, применение соответствующих инструментов и технологий.

- Увеличение эффективности работы с розничными сетями.
- Формирование навыков использования инструментов по снижению операционных издержек.
- Знакомство с современными методами и техниками принятия решений.
- Навыки разработки стратегий, направленных на увеличение эффективности и разработки ключевых документов (планы продаж, бюджет, пр.).

## **Тренинг 4. ПРАКТИКУМ ПОСТАВЩИКА: Стратегическое управление торговыми сетями.**

### **Целевая аудитория:**

- Топ-менеджеры и руководители подразделений компаний-поставщиков, отвечающие за продажи в торговые сети.

### **Основные цели:**

- Получение навыков самостоятельного построения эффективных стратегий, направленных на снижение издержек и повышение прибыльности от сотрудничества с торговыми сетями.
- Ознакомление с инструментами управления розничными сетями.

### **Основные приобретаемые Участниками знания и навыки:**

- Формирование навыков анализа структуры принятия решения («Матрицы Власти») в торговых сетях.
- Формирование навыков увеличения точности планирования.
- Отработка навыков оптимального бюджетирования, работа с ресурсами и инвестициями в разрезе торговых сетей.
- Формирование навыков установки специфичных KPI для оценки эффективности работы с торговыми сетями.
- Навык анализа и обработки стратегической ключевой информации, поступающей от торговых сетей.
- Определение зон персонального развития подчиненных - менеджеров по работе с торговыми сетями.
- Стратегический анализ оценки коммерческого предложения, направляемого в торговую сеть.
- Работа с Циклом Поставщика, определение стадий Цикла Поставщика и выбор соответствующих инструментов и технологий.
- Определение каналов увеличения прибыльности от сотрудничества с розничными сетями.
- Формирование навыков использования инструментов по снижению операционных издержек.
- Понимание ключевых факторов, влияющих на выбор стратегий, связанных с увеличением эффективности продаж.

- Знакомство с современными методами и техниками принятия решений.
- Навыки разработки стратегий, направленных на увеличение эффективности и разработки ключевых документов (планы продаж, бюджет, пр.).

## **Тренинг 5. ПРАКТИКУМ ПОСТАВЩИКА: Переговорные поединки.**

### **Целевая аудитория:**

- Сотрудники компаний, которые проводят переговоры с торговыми сетями.

### **Основные цели:**

- Закрепление, отработка и тестирование навыков проведения переговоров с торговыми сетями с использованием современных техник и методик, в т.ч. методики чувственного анализа.

### **Участники**

- Проведут большое количество переговорных поединков и ролевых игр, отрабатывающих навыки проведения переговоров с торговыми сетями.
- Познакомятся с техникой чувственного анализа, помогающей в иррациональной части переговоров.
- Пройдут процесс тестирования навыков и знаний в области переговоров с торговыми сетями с использованием программы «Бизнес-симулятор. Переговоры с торговыми сетями».

## **Тренинг 6. ПРАКТИКУМ ПОСТАВЩИКА: Развитие стратегического мышления ключевых сотрудников.**

### **Целевая аудитория:**

- Топ-менеджеры, руководители подразделений и ключевые сотрудники компаний-производителей продуктов питания, отвечающие за продажи.

### **Основные цели:**

- Развитие стратегических и аналитических навыков сотрудников.
- Знакомство и получение навыков использования новых управленческих инструментов, необходимых при принятии управленческих решений и решения задач, требующих стратегического мышления.
- Расширение кругозора и знакомство с современными идеями в области менеджмента и принятия решений.

### **Основные приобретаемые Участниками знания и навыки:**

- Навыки финансового анализа ключевой информации.
- Понимание ключевых факторов, влияющих на выбор стратегий, связанных с организацией продаж и увеличением эффективности продаж.
- Знакомство с современными методами и техниками принятия решений.

- Навыки разработки стратегий в области продаж и разработки ключевых документов (планы продаж, бюджет, пр.).

## **Тренинг 7. ПРАКТИКУМ ПОСТАВЩИКА: Эмоциональный интеллект в переговорах.**

### **Целевая аудитория:**

- Сотрудники, участвующие в переговорах в области продаж или закупок, в т.ч. имеющие опыт проведения переговоров с розничными сетями.

### **Основные цели:**

- Развитие эмоционального интеллекта сотрудников;
- Повышение переговорных навыков и увеличение эффективности переговоров с торговыми сетями через использование специальных техник и приемов на эмоциональном (иррациональном) уровне.

### **Основные приобретаемые Участниками знания и навыки:**

- Получение системных знаний об эмоциональном интеллекте;
- Формирование навыков экспресс-оценки позиции собеседника;
- Формирование навыков оценки "серьезности" намерений собеседника;
- Формирование навыков эмоционального влияния на собеседника и создания убедительных сообщений;
- Применение полученных навыков в процессе проведения переговоров.