

Тренинг «Бизнес-симулятор. Переговоры с торговыми сетями»

Целевая аудитория:

Кандидаты и сотрудники компаний, которые проводят переговоры с торговыми сетями.

Основные цели:

- Улучшение навыков и проверка сотрудников поставщика на знание техник продаж;
- Улучшение навыков и проверка сотрудников поставщика на эффективность переговоров с торговыми сетями разной категории сложности с использованием ролевых игр;
- Отработка навыков проведения переговоров с торговыми сетями;
- Развитие навыка экспресс-анализ выручки и маржинальности на основе стратегий, выбранных участниками переговоров;
- Закрепление знаний и переговорных навыков, полученных менеджерами по продажам на тренингах и семинарах по переговорам с торговыми сетями;
- Проверка кандидатов на вакансии менеджеров по работе с ключевыми клиентами (КАМ);
- Получение оцифрованных данных и ранжирование участников, с выявлением победителей и аутсайдеров.
- Получение обратной связи и комментариев к личностным переговорным особенностям участников, особенностям проведения переговоров, использованию переговорных ходов.

Продолжительность тренинга – 2 дня.

Стоимость корпоративного тренинга – 100.000 руб.

Регламент

Начало: 09:00, окончание: 18:00.

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

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

ПРОГРАММА

Тренинга «Бизнес-симулятор. Переговоры с торговыми сетями»

Блок 1. Подготовка к тренингу и теоретическая часть.

- Заполнение опросника участниками тренинга (рабочие вопросы и переговорный опыт).
- Подготовка к переговорам.
- Эффективные переговорные приемы и техники.
- Корпоративный Стандарт Переговоров.

Блок 2. Разминка.

- Развитие бизнес-интуиции.
- Метод «чувственного анализа».
- *Тренировка: Развитие чувственного анализа и бизнес-интуиции – ролевые игры нарастающей сложности.*

Блок 3. Подготовка к переговорным сессиям.

- Факторный анализ маржинальность и выручки.
- Задачи и цели переговорных сессий.

Блоки 4-7. «Бизнес-симулятор. Переговоры с торговыми сетями».

- *Тренировка: Симуляция процесса ежегодных переговоров по улучшению коммерческих условий (каждый участник проводит не менее 3-х переговорных сессий).*
- *Тренировка: факторный экспресс-анализ (типовые целевые показатели – маржинальность и выручка) и тренировки навыков по определению точек роста целевых показателей.*
- *Групповая работа: Анализ переговоров и формирование обратной связи с точки зрения результата переговоров и использования переговорных приемов.*

Блок 8. Использование корпоративного Стандарта Переговоров.

- *Тренировка: Проведение «идеальных» переговоров в соответствии с корпоративным Стандартом Переговоров с записью на видео.*
- *Групповая работа: Предоставление обратной связи.*
- Заполнение итогового опросника.
- Подведение итогов, оцифровка результатов каждого участника по всем упражнениям.