

# Тренинг «ПРАКТИКУМ ПОСТАВЩИКА: Case study»

## Целевая аудитория:

Сотрудники компаний, которые осуществляют взаимодействие или проводят переговоры с торговыми сетями.

## Основные цели обучения:

- Получение соответствующих знаний и опыта путем разбора и анализа конкретных реальных ситуаций, возникающих при взаимодействии с торговыми сетями;
- Отработка навыка самостоятельного поиска оптимального решения, а также коллективного обсуждения проблемных ситуаций по методике ведущей французской бизнес-школы INSEAD (ИНСИД).

## Участники

- Разберут и проанализируют большое количество различных ситуаций, возникающих при взаимодействии или проведении переговоров с торговыми сетями.
- Получат необходимые теоретические знания, требуемые для решения тех или иных задач, связанных с взаимодействием с торговыми сетями.
- Получат навыки самостоятельного поиска оптимального решения.

Продолжительность тренинга – 2 дня.

Стоимость корпоративного тренинга – 100.000 руб.

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

# ТРЕНИНГ «ПРАКТИКУМ ПОСТАВЩИКА: Case study».

## Блок 1. Теоретическая часть.

- Основные этапы обучения.
- Порядок разбора и анализа кейсов.
- Особенности обучения по методике INSEAD (ИНСИД).

## Блоки 2-6. Решение реальных кейсов.

- Инструментарий и теоретическая информация, необходимая для решения кейсов.
- *Самостоятельная работа: поиск оптимального решения той или иной задачи.*
- *Групповая работа: решение реальных кейсов с рынка FMCG, стратегического уровня, на поиск win-win решения с выполнением количественные и качественные KPI обеих сторон.*
- *Групповая работа: Проведение групповых переговоров с целью проверки правильности решения.*

## Блок 7. Решение кейсов, предложенных слушателями.

- Инструментарий и теоретическая информация, необходимая для решения кейсов.
- *Совместный разбор и поиск оптимального решения той или иной задачи.*

## Блок 8. Подведение итогов.

- *Групповая работа: Предоставление обратной связи.*
- Планирование и дальнейшее развитие навыков и компетенций.
- Подведение итогов.

## Регламент

Начало: 09:00, окончание: 18:00.

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