

## Тренинг «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 обучения:

- 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.

Продолжительность тренинга – 2 дня.

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

## Тренинга «ПРАКТИКУМ ПОСТАВЩИКА: Как зайти в торговые сети»

### Блок 1. Стратегия и правильный выбор торговой сети.

- Философия и стратегии торговых сетей.
- Стратегии входа и правильный выбор торговой сети.
- Типичные ошибки.
- Анализ собственной продуктовой линейки.
- *Тренировка: Определение стратегии входа и выбор торговой сети.*

### Блок 2. Подготовка к переговорам.

- Возможность заключения сделки.
- Определение интересов и проблем.
- Постановка целей перед встречей.
- План Б.
- Выход из сделки.
- Метод Трехуровневого Анализа.
- Особенности, связанные с внесением поправок к ФЗ № 381.
- *Тренировка: Постановка целей встречи и определение плана Б.*

### Блок 3. Подготовка коммерческого предложения.

- Особенности составления КП для торговых сетей.
- Ключевые вопросы, на которые должен получить ответ байер.
- Матрица «Маржа-Выручка».
- Метод «Характеристика – преимущество – выгода».
- Промо-акции.
- Типичные ошибки при составлении коммерческих предложений
- Оформление коммерческих предложений.
- *Тренировка: Составление коммерческого предложения в торговую сеть.*

## Блок 4. Переговоры - Начало встречи.

- Начало встречи и захват инициативы;
- Срочные вопросы;
- Опрос и создание комфортной ситуации;
- Цели и алгоритмы вопросов;
- Как ответить "нет" на стартовое предложение;
- *Тренировка: Разбор примера начала переговоров с торговой сетью.*

## Блок 5. Переговоры - Торг.

- Этапы торга;
- Удержание переговорных позиций, зоны умолчания;
- Работа с цифрами и разногласиями;
- Обсуждение цены, срочность, контроль уступок;
- *Тренировка: Разбор примера процесса торга с торговой сетью.*

## Блок 6. Переговоры – Закрытие сделки.

- Закрытие сделки;
- Время ухода;
- Выполнение договоренностей;
- *Тренировка: Разбор примера процесса закрытия сделки с торговой сетью.*
- Анализ переговоров.

## Блоки 7 и 8. Ролевые игры – Проведение переговоров с торговыми сетями.

- *Тренировка: Проведение переговоров с торговыми сетями.*
- *Тренировка: Анализ переговоров и получение обратной связи.*

## Регламент

Начало: 09:00, окончание: 18:00.

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