



БИЗНЕС-ШКОЛА
XXI ВЕК-КОНСАЛТ



EFMD



SEEMAN

Online и Offline

ПЕРЕГОВОРЫ
С КЛЮЧЕВОЙ
РОЗНИЦЕЙ

27 мая 2021 года

Пройти программу можно как **OFFLINE** (в аудиториях нашей бизнес-школы), так и **ONLINE** (в виртуальной аудитории) без потери качества и вовлеченности участников в образовательный процесс.

АУДИТОРИЯ ПРОГРАММЫ

- КАМы, супервайзеры, руководители отделов продаж и коммерческие директора, которые ведут годовые и текущие переговоры с республиканскими и локальными розничными сетями и другими ключевыми клиентами.

НА ОБУЧЕНИИ УЧАСТНИКИ УЗНАЮТ

- как подготовиться к годовым и текущим переговорам с республиканскими и локальными розничными сетями;
- как правильно анализировать работу конкурентов;
- как провести предварительные экономические расчёты и обосновать свое предложение;
- как правильно согласовывать ассортиментную матрицу, объем поставки, условия поставки, изменение цен, условия размещения товара в торговом зале, мерчендайзинг, рекламации, брак и другие актуальные вопросы;
- как отстаивать интересы компании в процессе переговоров;
- как выбрать наиболее выигрышную стратегию переговоров;
- как завершить переговоры с выгодой для обеих сторон.

50% обучения составят кейсы и практические задания. На семинаре рассматриваются **реальные переговорные ситуации участников обучения.**

СТРУКТУРА ПРОГРАММЫ

ПЕРЕГОВОРЫ – ИСКУССТВО УБЕЖДЕНИЯ И МАТЕМАТИКА ВЫГОДНОГО

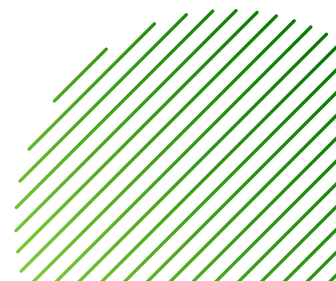
КОМПРОМИССА. Чем переговоры отличаются от продажи. Структура переговоров

ПОДГОТОВКА К ПЕРЕГОВОРАМ С РОЗНИЧНОЙ СЕТЬЮ

- Коммерческая математика для переговорщика. Какие показатели (KPI) необходимо собрать и проанализировать до переговоров с розничной сетью.
- Как анализировать работу конкурентов в сети.
- Что такое закупка и в чем цели категорийного менеджера. Тактические приемы при закупке товара, которые отражают интересы ключевой розницы.
- Постановка целей переговоров: цели по вводу новинок в ассортиментную матрицу сети; важность соблюдения MML и ассортиментной матрицы ранее согласованной с сетью; цели по объемам поставки; цели по условиям поставки (отсрочка платежа, скидки, бонусы); цели по оплате; цели по полочному пространству, по проведению акций и другим вопросам. Принцип SMART.
- Подготовка возможных (альтернативных) вариантов предложения.
- «Фиксированный пакет» – в какой ситуации «пакетное» предложение будет уместно.
- Аргументация предложения – как убедить розничную сеть принять ваше предложение.

Практическая работа

Отработаем каждый этап подготовки к переговорам на основе реальных переговорных кейсов участников обучения.



СТРАТЕГИИ ПЕРЕГОВОРОВ

- «ЖЕСТКАЯ стратегия» – добиться победы в максимально полном объеме, мало заботясь о целях и интересах другой стороны. Когда в переговорах имеет смысл ее использовать. Если сетевая розница в переговорах с вами использует жесткую стратегию ведения переговоров – что противопоставить? Методы давления на переговорах и способы противодействия им.
- «МЯГКАЯ стратегия» – когда выгодно уступить ключевой рознице?
- ТОРГ» или «Я сделаю это, если Вы сделаете то». Правила торга – как не попасть в тупик. Как выгодно «продать» уступки на которые идет ваша компания. Что делать, если торг не уместен.
- «Win – Win» – в идеале и вы, и ключевая розница должны выйти с переговоров, достигнув справедливого соглашения, которое отвечает интересам обеих сторон.

Практическая работа

Определим наиболее выигрышные стратегии ведения переговоров в рамках переговорных кейсов участников обучения. Подготовимся к предстоящим переговорам.

ВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ С РОЗНИЧНОЙ СЕТЬЮ

- Установление контакта: деловая этика начала переговоров.
- Взаимное уточнение интересов, точек зрения и позиций участников переговоров – наши цели и интересы ключевой розницы.
- Аргументация и обоснование своего предложения.
- Согласование позиций и выработка договоренностей.
- Подведение промежуточных и окончательных итогов переговоров. Заключение договора (дополнительного соглашения) как итог переговорного процесса.

Деловая игра

Переговоры с ключевой розницей на основе реальных переговорных кейсов участников обучения.

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ

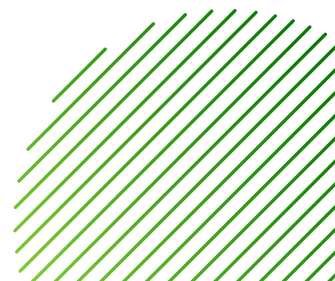


ТАТЬЯНА ЧЕРДЫНЦЕВА – Первый заместитель директора БИЗНЕС-ШКОЛЫ XXI ВЕК-КОНСАЛТ, академический директор программы MBA General, бизнес-консультант, преподаватель программ по бизнес-стратегии, процессному управлению, HR-менеджменту. Управление консультационными проектами белорусских и зарубежных компаний:

- по разработке и реализации стратегии бизнеса;
- по описанию и оптимизации бизнес-процессов;
- по реорганизации оргструктуры предприятия;
- по проектированию и внедрению системной оценки, развития и обучения персонала,
- построению ассессмент-центра;
- по оптимизации систем стимулирования (грейдинг, внедрение оплаты труда по KPI).

Член рабочей группы по реализации «Концепции формирования и развития системы бизнес-образования в Республике Беларусь» при Министерстве экономики. Член жюри конкурса женских стартапов Lady Awards в рамках фестиваля Lady Fest.

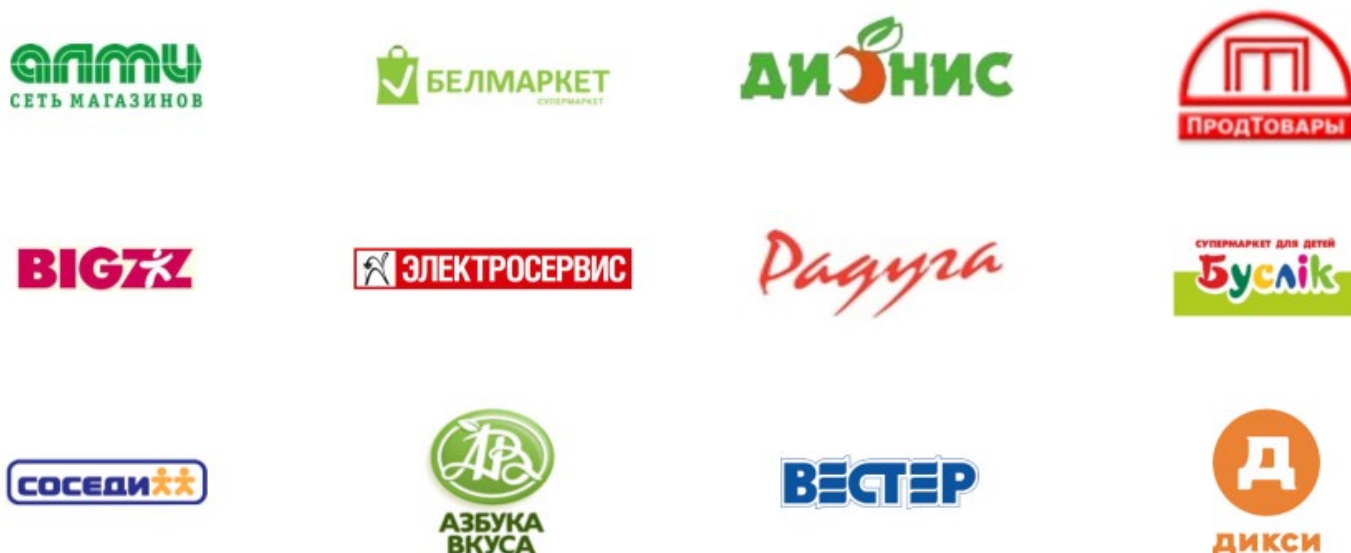
Татьяна проводила обучение по переговорам для сотрудников компаний



ПРОИЗВОДИТЕЛИ И ДИСТРИБЬЮТОРЫ



RETAIL



ДАТЫ ОБУЧЕНИЯ: 27 – 28 мая 2021 г. с 10.00 до 17.00

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ: 16 учебных часов.

Стоимость обучения для одного участника
650 BYN + 20% НДС.

ДОКУМЕНТ ОБ ОБРАЗОВАНИИ

Сертификат БИЗНЕС-ШКОЛЫ XXI ВЕК-КОНСАЛТ
и Справка об обучении государственного образца.

ЗАРЕГИСТРИРУЙТЕСЬ НА ОБУЧЕНИЕ У МЕНЕДЖЕРА ПРОГРАММЫ



ВЛАДИСЛАВА КУЛИКА

v.kulik@21vk.biz

+375 (29) 397 67 79

+375 (29) 700 67 79

+375 (17) 388 14 08

г. Минск, пр. Независимости, 169, Бизнес-центр
«XXI ВЕК» северное здание, 8 этаж

