

ТРЕНИНГ «Как войти в торговую сеть»

Основная информация:

Категория слушателей	Сотрудники компаний, которые проводят переговоры с локальными сетями, начинающие переговорщики с национальными сетями, сотрудники компаний, которые планируют начинать продажи в розничные сети.
Основная Цель	<ul style="list-style-type: none"> ▪ получение навыков формирования стратегии входа и правильного выбора торговой сети; ▪ навыки формирования "правильного" коммерческого предложения; ▪ разбор основных этапов переговоров и моделей эффективного поведения на переговорах с розничными сетями; ▪ отработка навыков переговоров с торговыми сетями.
Продолжительность	2 дня
Стоимость	10 000 руб. (НДС не облагается) за два дня на одного участника
Применяемые методы	<ul style="list-style-type: none"> ▪ теоретический материал; ▪ отработка навыков, кейсы и выполнение упражнений; ▪ групповая работа: мозговые штурмы, обсуждения, разбор конкретных примеров, консультации по вопросам участников.

Регламент (на оба дня):

09:00 – 09:30 - Приветственный кофе, регистрация

09:30 – 11:00 - Блок программы

11:00– 11:30 - Перерыв на кофе и нетворкинг

11:30 – 13:00 - Блок программы

13:00 – 14:00 - Обед

14:00 – 15:30 - Блок программы

15:30 – 16:00 – Перерыв на кофе и нетворкинг

16:00 – 17:30 - Блок программы

Место проведения – г. Москва, ул. Рябиновая, 44.

Дата проведения – информация предоставляется по запросу.

Контакты: leonov@union-markets.ru

ТРЕНИНГ «Как войти в торговую сеть»

Программа:

Подготовка к переговорам:

- стратегии входа и правильный выбор торговой сети;
- возможность заключения сделки;
- постановка целей перед встречей;
- план Б;
- выход из сделки;
- метод Трехуровневого Анализа.

Переговоры:

- начало встречи и захват инициативы;
- срочные вопросы;
- опрос и создание комфортной ситуации;
- цели и алгоритмы вопросов;
- этапы торга;
- как ответить "нет" на стартовое предложение;
- удержание переговорных позиций, зоны умолчания;
- работа с цифрами и разногласиями;
- обсуждение цены, срочность, контроль уступок;
- закрытие сделки, время ухода, выполнение договоренностей.

Отработка навыков переговоров, ролевые игры, разбор кейсов и конкретных вопросов участников тренинга.

Контакты: leonov@union-markets.ru