

«Подписная кампания 2016- Жесткие переговоры с закупщиком»

Что дает эта программа участнику:

- Отработку эффективных приемов в переговорах с закупщиком за условия.
- Возможность испытать на практике приемы противодействия давлению и манипуляциям со стороны закупщика.
- Каждый участник получит ПРАКТИЧЕСКИЕ рекомендации по решению его задач в переговорах с сетями.

Особенности программы от Петра Офицерова:

- Большое количество переговоров для каждого участника, на основе его практических ситуаций.
- Практическая отработка переговоров с «реальным погружением» - работой в настоящем магазине.
- Качественная проработка ярких кейсов и их возможных решений.

Программа:

1. Приемы и тактики, применяемые Закупщиками в переговорах.

- Борьба с манипуляциями и давлением в переговорах.
- Отработка в практических ситуациях большинства приемов закупщиков ритейла.
- Каждый участник почувствует себя в «шкуре» закупщика, поймет как тот думает.
- 10 ловушек для поставщика и методы защиты.
- **Отработка манипуляций в переговорах.**

2. Как определить слабые места ритейлера в переговорах.

- Полка магазина как инструмент в переговорах для поставщика.
- Думаем, как категорийщик, ищем слабые места в ассортименте.
- Категорийный менеджмент на службе у поставщика.
- Разбираем 5 практических кейсов и их яркие решения.
- **Практическая работа.**

3. Где срываются или буксуют переговоры?! Как выиграть.

- Типичные ошибки переговорщиков с обеих сторон.
- Как поставщику уберечься от ошибок в переговорах.
- Что делать, когда закупщик «тупит», как продвинуться?
- **Практическая работа.**

4. Работа с кейсами и их решениями разбор и выработка решений.

Возможна работа также с ситуациями участников.

В каждом случае, разбираются варианты возможных решений, описывается стратегии переговоров и набор инструментов.

- Кейс «Подписная кампания 2016».
- Кейс «Повышение цен на продукцию».

- Кейс «Расширение ассортимента в сети».
- Кейс «Борьба за улучшение условий».
- **Практическая работа с выработкой 2-3 решений и проведением переговоров по каждому кейсу.**

5. Материалы для участников:

- Курс «Правильное коммерческое предложение» Школы Поставщика Петра Офицерова (www.oficerov.com)
- Раздаточные материалы по тренингу.
- Аудио-книга «Техники и приемы эффективных продаж» Петра Офицерова.

Стоимость:

При оплате **до 5 сентября** – 24 200 рублей.

При оплате **до 10 сентября** 26 200 рублей.

При оплате после **10 сентября** – 28 500 рублей.