



Программа семинара “Региональный менеджер – Эволюция продаж”.

Айкидо в продажах - сила клиента на пользу поставщика.

- Критерии выбора ассортимента и поставщика дистрибутором и сетью.
- Внутренняя экономика и математика дистрибутора – ключ для РОСТА ваших продаж.
- Технологии управления отношениями с клиентом: «правило Гулливера» и другие.
- Как внутренние процессы клиента использовать для Роста ваших продаж.
- Использование силы региональных сетей для управления дистрибутором.
- Ментальные, экономические и др. особенности региона и подбор инструментов под них.
- **Практическая работа.**

Принципы развития продаж в регионах.

- Что нужно делать, чтобы стать приоритетным поставщиком для дистрибутора.
- 7 правил, которые нужно соблюдать, для развития продаж и дистрибуции.
- 12 ошибок, которые мешают росту продаж.
- Анализ и оценка потенциала региона.
- **Практическая работа.**

Методы развития клиентской базы в регионе.

- Какое количество клиентов достаточно для региона.
- Инструменты поиска и оценки потенциала клиента.
- Правила составления коммерческого предложения. Шаблоны, примеры.
- Методы закрепления в структуре клиента - удаленные команды, лидеры мнений и т.д.
- Приемы замены дистрибутора для развития продаж.
- **Практическая работа.**

Управление ассортиментом при региональных продажах.

- Технологии управления ассортиментом для увеличения продаж.
- Методы прогнозирования продаж с точностью 90%.
- Категорийный менеджмент и его польза для роста продаж поставщика.
- Ценообразование и управление ценовыми конфликтами.
- 5 ассортиментных ошибок при региональных продажах.
- **Практическая работа.**

Развитие продаж в регионах – Методы и инструменты.

- Генераторы роста продаж и их развитие - 12 способов взрывного роста продаж.
- Методы увеличения продаж в регионе: акции, работа с ассортиментом, стимулирование каналов сбыта и потребления.
- Управление прибылью при региональных продажах.
- Инструменты УПРАВЛЕНИЯ дистрибутором.
- Закрепление успеха – методы, опыт, инструменты.
- **Практическая работа.**

Тактики переговоров с региональными клиентами.

- Инструменты повышения цены и борьба с возражениями.
- Специфика продаж по телефону.
- Методы выхода на Лиц принимающих решения (ЛПР)
- Правило Гулливера в переговорах с региональными клиентам.
- **Практическая работа и ролевые игры.**

Программа семинара рассчитана на 2 дня.