



Программа семинара “Розничные сети поставщик – правильное увеличение продаж - 2014”.

1. Подготовка к работе с сетью.

- Как сеть выбирает себе поставщика - критерии всех ритейлеров.
- Что нужно знать о розничной сети, перед тем, как начать с ней работать- где брать информацию.
- Как выявить потребности ритейлера, на что обращать внимание в первую очередь.
- Типичные ошибки поставщиков на этапе подготовки.

2. Коммерческое предложение - подготовка, оформление и т.д.

- Что должно быть в коммерческом предложении и чего там быть не может.
- Типичные ошибки при составлении коммерческого предложения.
- 5 шагов алгоритма подготовки коммерческого предложения для розничной сети.
- Шаблон коммерческого предложения - изучаем удачные примеры, составляем свой.

3. Первые переговоры и переговоры на всю жизнь.

- 7 основных правил в переговорах с розничными сетями.
- Ошибки, которых нужно избежать на первых переговорах.
- 9 ловушек закупщика, к которым должен быть готов менеджер.
- На что нужно делать упор в переговорах, чтобы добиться успеха - убойные фразы поставщиков.

4. Заключение контракта.

- Согласование договора - быть или не быть протоколу разногласий. И каким ему быть.
- Что должен делать менеджер, чтобы согласовать важные для компании пункты.
- Как заключить договор быстро, а не растягивать ожидание на месяцы.
- Экономическая оценка выгоды условий для поставщика.
- Опасности для поставщика на этапе заключения договора.

5. Управление ассортиментом - расширение или увеличение продаж.

- Основные 5 правил категорийного менеджмента важные для поставщика.
- На что важно обращать внимание при управлении ассортиментом.
- Какие инструменты помогут повысить рейтинг вашего товара в сети.
- Как увеличивая продажи своих SKU при этом еще и повышать прибыль.

6. Логистика - основа роста продаж. Как правильно организовать и избежать потерь.

- Сеть утверждает, что вы поставляете всего 68 % от заказа, а вы считаете что 95%, кто прав и как считать?

- Для кого важнее уровень сервиса (% доставки) для поставщика или сети?
- Каким образом можно организовать логистику, чтобы увеличить свои продажи.
- Как в недопоставках виноват отдел продаж, и что нужно, чтобы это исправить?
- Примеры компаний с действительно эффективной логистикой.

7. Работа с возвратами и борьба со штрафами.

- Причины возвратов и штрафов для поставщиков.
- 12 инструментов борьбы с возвратами для роста продаж.
- 100% уникальный метод борьбы со штрафами для поставщика.
- Профилактика потерь: возвратов и штрафов.

8. Повышение цены - когда, насколько и главное как?

- Почему многие компании не могут продвигать свой ассортимент и умирают?
- Как рассчитывать цену для поставок в розничные сети.
- Что делать и как побеждать в ценовых конфликтах - реальные кейсы и инструменты.
- 14 методов повышения цены при работе с розничной сетью.

9. Как быстро увеличить ваши продажи - секреты и инструменты.

- Примеры эффективных акций и подходов в работе трейд - маркетинга.
- 24 практических совета как увеличить продажи в сетях ТОП- 10 ритейла.
- Как убрать препятствия на пути к росту и увеличить прибыль - прямые ответы.
- **Практическая работа - готовим план развития по конкретной сети.**

Программа семинара рассчитана на 2 дня.