



## Программа семинара "Переговоры с сетями 2015. Выживут умнейшие."

### 1. Как кризис изменит ритейл, и влияние этого на поставщика.

- На что закупщик будет ориентироваться в 2015 году: кого оставят, а кого выведут.
- Что розничная сеть хочет от идеального поставщика: деньги, сервис, или «поговорить».
- Какой ассортимент нужен сетям в 2015: «уникальный», «эксклюзивный» или «оборотистый».
- Система мотивации закупщика- за что ему платят деньги, и как это использовать поставщику.

• *Практическая работа.*

### 2. Переговоры о заключении договора с розничной сетью.

- Как составить правильное коммерческое предложение, которое сработает. Примеры.
- Как добиться чтобы его приняли и рассмотрели. На «кого» и «как» лучше выходить.
- Какие ошибки совершают поставщики на этом этапе и как их избежать.
- Методы формирования «убойных» аргументов для компредложения.

• *Практическая работа.*

### 3. Переговоры о повышении цен с розничными сетями.

- Манипуляции закупщика при работе с ценой - как им противодействовать.
- 19 практических приемов повышения цены, работающих почти наверняка.
- Экономические инструменты повышения цены и их аргументация.
- Как поставщику придумывать аргументы в переговорах о повышении цены.
- Переговорные практики, опыт других компаний, разбор успешных кейсов 2015 года.

• *Практическая работа.*

### 4. Переговоры об условиях: отсрочка, ретро, маркетинг и другие бонусы.

- Как определить в чем закупщик может подвинуться и на сколько.
- Трехуровневая стратегия «выкачки условий» из поставщика и как с ней бороться.

- Как «отжимают» поставщиков. Ловушки и манипуляции закупщика в переговорах.
- Как не уйти в минус, экономическое обоснование своего предложения.

• *Практическая работа.*

#### **5. Переговоры о расширении и ротации ассортимента.**

- Почему закупщики так сопротивляются вводу новых позиций: лень или страх?
- Как завести свои новинки в матрицу сети- с чего начинать, чтобы быстро закончить.
- Правильные аргументы и их подбор для переговоров об ассортименте.
- В чем отличие «эксклюзива» от «уникальности» и другие ошибки поставщика.

• *Практическая работа.*

#### **6. Борьба с манипуляциями и работа с возражениями закупщика.**

- Как узнать, что закупщик врет: поведение и 100% признаки.
- Борьба с типичными возражениями закупщика.
- Типовые возражения закупщика и лучшие ответы на них.
- Типичные ошибки при переговорах с розничными сетями и их профилактика.

• *Практическая работа.*

**Программа семинара рассчитана на 2 дня.**