

NEGOCJACJE Z SIECIAMI HANDLOWYMI

O SZKOLENIU:

Negocjacje z sieciami handlowymi reprezentowanymi najczęściej przez Kupców, to istotny element funkcjonowania zespołów handlowych przedsiębiorstw dla których, sprzedaż produktów w sklepach, super i hipermarketach, hurtowniach należących do sieci handlowych jest bardzo ważnym, jeżeli nie kluczowym, kanałem dystrybucji.

Tylko gruntownie przygotowany od strony strategii i taktyki negocjacyjnej manager sprzedaży, KAM (Key Account Manager) czy przedstawiciel handlowy jest równoprawnym partnerem dla Kupca reprezentującego sieć handlową. Posiadając wiedzę i umiejętności negocjowania z sieciami handlowymi przedstawiciel Dostawcy jest w stanie, w trakcie procesu negocjowania warunków z Kupcem, osiągnąć zakładane cele biznesowe, takie jak na przykład wprowadzenie produktów do sprzedaży w sieci handlowej, czy ustalenie nowych warunków w trakcie negocjacji okresowych lub renegotjacji kontraktu z siecią handlową.

Kto poprowadzi szkolenie z negocjacji z sieciami handlowymi?

Nasze doświadczenie pokazuje, że ze względu na specyficzny charakter negocjacji z sieciami handlowymi (relacja Dostawca - Kupiec) najlepszym trenerem przygotowującym handlowców do negocjacji z Kupcami jest... zawodowy i doświadczony manager zakupów. Krótko ujmując, nikt nie przygotowuje tak dobrze handlowców do negocjowania z Kupcami jak inny Kupiec. Tylko osoba Kupca jest w stanie odtworzyć w warunkach sali szkoleniowej specyfikę negocjacji z sieciami handlowymi.

Unikalną wartością szkolenia "Negocjacje z sieciami handlowymi" jest osoba trenera - Pana Marcina Mielniczuka doświadczonego managera działów zakupu i Kupca, trenera i autora programów szkoleniowych z zakresu zarządzania zakupami, których przeszkolił setki pracowników działów zakupu z negocjacji kupieckich. Jesteśmy przekonani, że ze względu na specyfikę funkcjonowania sieci handlowych i ich działów zakupu tylko takie rozwiązanie zapewnia oczekiwane efekty szkolenia.

Grupa docelowa szkolenia "Negocjacje z sieciami handlowymi"

Nasze ponad 19-letnie doświadczenie w podnoszeniu kompetencji negocjacyjnych managerów i specjalistów sprzedaży pozwala zarekomendować szkolenie z negocjacji z sieciami handlowymi:

Managerom sprzedaży (Dyrektorzy handlowi i sprzedaży) odpowiedzialnym z za kontakty z sieciami handlowymi.

Key Account Managerom (KAM-om), dla których sieci handlowe, to klienci kluczowe.

Przedstawicielom handlowym, specjalistom ds. sprzedaży chcących podnieść swoje kompetencje zawodowe.

CELE SZKOLENIA:

Celem szkolenia "Negocjacje z sieciami handlowymi" jest podniesienie kompetencji uczestników w zakresie negocjacji z kupcami sieci handlowych poprzez zrozumienie ich metod pracy, celów i stosowanych technik.

Biorąc udział w szkoleniu:

Będziesz miał (- ła) wyjątkową możliwość poznania perspektywy kupców na proces negocjacji i współpracę z

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



producentami i dostawcami.

Opanujesz techniki prowadzenia negocjacji z kupcami przy jednoczesnym modelowaniu relacji.

Nauczysz się przygotowywać się do negocjacji z sieciami handlowymi oraz poznasz metody planowania strategii negocjacyjnej.

Zdiagnozujesz swoje predyspozycje do prowadzenia negocjacji.

Dowiesz się jakie techniki negocjacji stosują Kupcy na każdym etapie negocjacji oraz nauczysz się strategii i taktyk odpowiedzi na nie.

Przećwiczysz sposoby i metody zdobywania przewagi negocjacyjnej.

Poznasz i nauczysz się stosować najskuteczniejsze techniki negocjacyjne dedykowane sprzedawcom / dostawcom sieci handlowych.

Metoda prowadzenia szkolenia z negocjacji z sieciami handlowymi:

Szkolenie "Negocjacje z sieciami handlowymi" ma formę warsztatową angażującą uczestników do aktywnej pracy.

Jednym z narzędzi będą gry sytuacyjne i symulacyjne przygotowane przez naszych ekspertów i trenerów z doświadczeniem zakupowym. Gry oddają w realny sposób uwarunkowania i sytuacje, z którymi spotykają się osoby negocjujące z sieciami handlowymi.

3 wygodne formy organizacji szkolenia "Negocjacje z sieciami handlowymi";

Wybierz najbardziej odpowiednią dla siebie lub twojego zespołu / firmy formę udziału w szkoleniu z negocjacji z sieciami handlowymi:

Udział w szkoleniu otwartym. Rozwiązanie rekomendowane dla jednej osoby bądź małej grupy 2 - 4/5 osób. Terminy, miejsca i cenę znajdziesz z prawej strony.

Szkolenie zamknięte dla zespołu handlowego Twojej firmy. Rozwiązanie rekomendowane dla grup 4/5 do 12 osób. Termin, miejsce szkolenia są uzgadnianie z klientem. Korzyścią jest to, że szkolenie jest prowadzone wg. dedykowanego programu uwzględniające potrzeby szkoleniowe i specyfikę funkcjonowania przedsiębiorstwa klienta.

Szkolenie online. Dedykowane e-szkolenie dla handlowców, KAM-ów, managerów sprzedaży Twojej firmy.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. POZNAJ CELE KUPCA

Rola negocjacji w pracy kupca

Hierarchia celów kupca w cyklu rocznym

Specyfika negocjacji z siecią handlową

Struktura warunków handlowych i ich warianty w sieciach handlowych

2. POZNAJ SWOJEGO KONTRAHENTA

Ważne informacje o kontrahencie

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



Na jakie informacje zwrócić szczególną uwagę

Jak wykorzystać zdobyte informacje

3. SCENARIUSZE NEGOCJACYJNE I ICH SPECYFIKA

Specyfika negocjacji przed rozpoczęciem współpracy

Specyfika negocjacji odnawianych kontraktów okresowych

Specyfika renegotjacji kontraktów

Specyfika negocjacji przed zakończeniem współpracy

4. PRZYGOTOWANIE DO NEGOCJACJI

Jak kupcy przygotowują się do negocjacji i z jakich narzędzi korzystają?

Jak kupcy budują swoje stanowiska i interesy negocjacyjne?

Jak przygotować się do negocjacji z kupcem?

Metody planowania strategii negocjacyjnej

5. NEGOCJACJE, JAKO SUMA WIEDZY I TALENTU

Wzorcowe style negocjacyjne i sposoby ich stosowania

Diagnozowanie własnych cech i predyspozycji wpływających na skuteczność w negocjacjach

Jak rozwijać w sobie pożądane cechy i udoskonalać warsztat negocjacyjny?

6. NIĆ POROZUMIENIA Z KUPCEM

Jak budować relację z kupcem?

Jak kreować swój wizerunek wspierający negocjacje i relacje długofalowe?

Jakie czynniki wpływają na sukces negocjacyjny?

Techniki modelujące przebieg negocjacji z kupcem

Diagnozowanie cech kupca w celu wsparcia naszych założeń i uniknięcia manipulacji

Etykieta w biznesie

7. FAZA WSTĘPNA NEGOCJACJI

Specyfika fazy wstępnej

Techniki stosowane przez kupców - jak się przed nimi bronić

Najsukuteczniejsze techniki dedykowane sprzedawcom

Sposoby zdobywania przewagi

8. NEGOCJACJE WŁAŚCIWE

Specyfika fazy właściwej

Techniki stosowane przez kupców - jak się przed nimi bronić

Najskuteczniejsze techniki dedykowane sprzedawcom

Sposoby zdobywania przewagi

9. ZAMKNIĘCIE NEGOCJACJI

Specyfika fazy końcowej

Techniki stosowane przez kupców - jak się przed nimi bronić

Najskuteczniejsze techniki dedykowane sprzedawcom

Sposoby zdobywania przewagi

10. PODTRZYMANIE I ROZWÓJ WSPÓŁPRACY

Techniki rozwijania współpracy z firmą kupca

Jak stać się ważnym partnerem biznesowym dla kupca?

Jak modelować współpracę i realizować swoje cele?

Metody wychodzenia z konfliktów, przełamywania oporu i niechęci w relacji z kupcem

TRENER:

Marcin Mielniczuk

Trener praktyk. Ekspert w zakresie zarządzania zakupami, dostawcami, negocjacji kupieckich i współpracy z sieciami handlowymi. Specjalista w zakresie tworzenia zespołów zakupowych, budowania sieci dostawców, kreowania skutecznej polityki asortymentowej. Praktyk posiadający doświadczenie w tworzeniu procesów zakupowych, redukcji kosztów, kategoryzacji i zarządzania asortymentem. Posiada ponad 20-letnie doświadczenie zawodowe w obszarze zakupów.

W latach 2006 - 2009 związany był z Emperia Holding S.A. początkowo jako Asystent ds. Zakupów w Eldorado S.A. zarządzał grupami asortymentowymi w hurtowniach typu cash&carry, nadzorował dystrybucję produktów do sieci sklepów Stokrotka, negocjował warunki handlowe i ceny zakupu. Następnie jako Regionalny Manager Zakupu w Stokrotce odpowiedzialny był za zakupy dla wskazywanych grup asortymentowych. Zajmował się kształtowaniem polityki asortymentowej, doбором dostawców regionalnych i ogólnopolskich oraz prowadzeniem negocjacji handlowych. W latach 2009 - 2011 pracował na stanowiskach menedżerskich w firmach polskich (Fantasy Park) i niemieckich (SMF Germany GmbH Group / SMF Poland).

Od 2011 związany jest z Maxima Grupe. Początkowo jako Kupiec w Aldik Nova Sp. z o.o. zarządzał polityką zakupu i sprzedaży. Odpowiedzialny był za prowadzenie negocjacji zakupowych, wybór dostawców, tworzenie oferty asortymentowej. Do jego obowiązków należało również ustalanie warunków umów z dostawcami i egzekwowanie

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



warunków współpracy. Od 2014 roku Kierownik Działu Zakupów Produktów Świeżych w Aldik Nova Sp. z o.o. odpowiedzialny był min. za stworzenie i rozwój działu, koordynację jego pracy, wyznaczanie celów, realizację polityki zakupowej i sprzedażowej, kształtowanie oferty asortymentowej, negocjowanie warunków handlowych, inicjowanie akcji marketingowych wspierających sprzedaż.

Od 2018 roku Kierownik Działu Zakupów Produktów Spożywczych Trwałych, Chemii, Kosmetyków i Non-Food w Aldik Nova Sp. z o.o. odpowiedzialny był za zarządzanie działem, planowanie i wdrażanie strategii rozwoju grup asortymentowych, optymalizację procesów zakupowych, sprzedażowych i ekspozycyjnych. Nadzorował oraz brał czynny udział w kluczowych projektach handlowych spółki.

Następnie International Purchasing Manager w Maxima International Sourcing odpowiedzialny jest za wsparcie procesów zakupowych dla spółek grupy Maxima w Polsce, Litwie, Łotwie, Estonii i Bułgarii. Do jego zadań należy negocjowanie strategicznych kontraktów, tworzenie połączeń biznesowych i transfer rozwiązań wewnątrz grupy, współtworzenie produktów marki własnej, dobór dostawców, optymalizacja kosztów zakupowych.

Od 2022 związany z eZebra.pl jak Dyrektor e-Commerce odpowiedzialny za obszar zakupów, sprzedaży, marketingu, rynków zagranicznych i dział analiz. Odpowiedzialny za obszar biznesowy w organizacji, optymalizację procesów i działań prowadzących do poprawy wyników. Następnie od 2024 roku Dyrektor Handlowy odpowiada za zakupy i sprzedaż. Koncentruje się prowadzeniu na całościowej polityki handlowej i asortymentowej.

Absolwent Uniwersytetu Marii Curie Skłodowskiej w Lublinie i studiów podyplomowych na Katolickim Uniwersytecie Lubelskim. Trener współpracujący B&O NAVIGATOR.

Referencje p. Marcina Mielniczuka

Lear Corporation Poland II Sp. z o.o.

W dniach 14-15 lipca 2017r., w naszej firmie zostało przeprowadzone przez firmę B&O Navigator. Szkolenie z zakresu zarządzania dostawcami zostało zrealizowane dla 9 osób w formie warsztatów. Szkolenie prowadził Pan Marcin Mielniczuk - trener firmy B&O Navigator. Instruktor wykazał się profesjonalizmem oraz ogromną znajomością tematu szkolenia, a uczestniczki szkolenia oceniły je wysoko. Czytaj dalej

AMICA S.A. Projekt szkoleniowy dla działu zakupów

Wszystkie warsztaty organizowane przez B&O NAVIGATOR i prowadzone przez trenera Pana Marcina Mielniczuka odbyły się w terminie oraz zostały przeprowadzone w sposób bardzo profesjonalny, zarówno pod względem organizacyjnym jak i merytorycznym. Wyniki badań satysfakcji, przeprowadzone po każdym z etapów, jednogłośnie wskazywały na pełne zaspokojenie oczekiwań uczestników. Grupa bardzo wysoko oceniła także każdy z badanych aspektów, takich jak: przekazywane wiadomości, przygotowanie trenera do zajęć, sposób prowadzenia warsztatów oraz materiały wykorzystywane podczas kursu. Czytaj dalej

Szkolenie otwarte Zarządzanie zakupami z elementami negocjacji zakupowych - ocena 4,85 (skala 1-5)

"Świetna wiedza i dobre przykłady". "Zwięzłe, treściwie, praktycznie". "Bardzo dużo przykładów; brak slajdów, fajna energia". "Trener praktyk z ogromnym zakresem wiedzy z zakresu zakupów, duża liczba ćwiczeń". "Merytoryczny,

ABY WZIĄĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



konkretny, rzeczowy". "Bardzo dobre szkolenie -> poparte przykładami z życia, bogaty zasób wiedzy". Poznaj wszystkie opinie o szkoleniu zarządzanie zakupami. Kliknij "Zarządzanie zakupami - opinia o szkoleniu B&O NAVIGATOR".