

ПРОГРАММА

Модератор семинара:

- **Алексей Светкин**, ex-Категорийный менеджер, Лента; Участник Центра Закупок Сетей со стороны закупщика; Опыт работы в федеральных сетях: ОКЕЙ – Руководитель по ассортименту, МОСМАРТ – Директор по региональным закупкам, ДИКСИ – Руководитель товарного направления, ЛЕНТА – Директор по управлению категориями, Разработал собственную систему анализа и принятия решений для категорийного менеджмента, Опыт внедрения системы анализа и принятия решений для категорийного менеджмента в нескольких розничных сетях

11:00 - 12:30 Экспертная сессия

ЧЕК-ЛИСТ ПО ЭФФЕКТИВНОМУ ЗАКЛЮЧЕНИЮ ПРИБЫЛЬНЫХ КОНТРАКТОВ ПОСЛЕ ПЕРЕГОВОРОВ НА ВЫСТАВКЕ

Ключевые темы:

- Алгоритм успешной обработки контактов: как упростить и автоматизировать работу с собранными контактами, не нарушая рабочих процессов
- 5 неочевидных деталей в подготовке документации для следующего этапа переговоров
- Пост-мониторинг: что нужно сделать после выставки и ЦЗС, чтобы не упустить полученные возможности
- Какие данные о сети нужно знать заранее, и какие цифры помогут закупщику принять решение в вашу пользу при следующей встрече?
- Как на основании собранных данных подготовить эффективное КП, которое сделает все за вас
- Как работать с документами, кому поручать и как готовиться к следующему «этапу договоров»
- Жизнь не будет прежней: к каким изменениям готовиться поставщику и что придется менять в бизнес-процессах после переговоров на выставке?
- Действия последнего шанса: как быть, если провалили переговоры и с чего начинать вновь «стучаться» в сети?
- 5 навыков категорийного менеджера, которыми должен владеть поставщик

Приглашенные спикеры:

- **Антоний Калашников**, Основатель, Клавис (вышел в Ленту и Ашан за 5 минут переговоров в ЦЗС)
- **Наталья Ухова**, Менеджер-технолог, направление “Мясо”, Вкусвилл
- **Филипп Клевцов**, Основатель, (Вышел в Ленту после участия в ЦЗС)

12:30 - 12:45 Перерыв

12:45 - 14:00 Мастер-класс

ОТКРОВЕНИЕ ЗАКУПЩИКОВ: КОМУ УДАСТЯ ПОПАСТЬ НА ПОЛКУ ПОСЛЕ ВЫСТАВКИ, И КАК СТАТЬ ИДЕАЛЬНЫМ ПОСТАВЩИКОМ?

Ключевые темы:

- Как планировать следующий этап переговоров после выставки и ЦЗС: рассматриваем дельту решений, задача максимум и задача минимум
- Анализ внутренней и внешней среды, как важнейший этап подготовки к переговорам после выставки
- Мониторинг рынка по своей категории и своей продукции: какие данные и цифры нужны закупщику?
- Что нужно знать о себе и о сети до начала переговоров: как подготовить конкретное персональное предложение для сетей
- 95% КП выбрасываются в урну: почему это до сих пор проблема, как составить коммерческое предложение, какая информация в КП нужна закупщику и принцип достаточности
- Какая информация помогает закупщику лоббировать ваш продукт в других отделах сетей
- Стоп-слова, и все, что вышло из НЛП: какие цифры нужны и что спросить у закупщика?
- Фатальные ошибки в начале работы поставщика: разбор проигрышных и победных кейсов
- С кем принимает решение закупщик и от кого еще зависит наличие вашего товара на полке?

Приглашенный спикер:

- **Денис Брем**, Руководитель развития поставщиков, ТС «Пятерочка»

14:00 - 14:15 Перерыв

14:15 - 14:45 Мастер-класс

ПРЕЗЕНТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ЦЕНТРА ЗАКУПОК СЕТЕЙ ДЛЯ ЭКСПОНЕНТОВ ВЫСТАВКИ И УЧАСТНИКОВ ЦЗС

Спикеры:

- **Александр Ежов**, Директор, Выставка «WorldFood»
- **Андрей Подлеснов**, Соучредитель, Платформа «Центр Закупок Сетей»