

LET'S TALK BRANDS

SPECJALISTYCZNA AGENCJA DORADCZA



let's talk
BRANDS

Jak sprzedawać produkty do sieci handlowych i dyskontów

SZKOLENIE

04



Sieci handlowe to dziś jeden z najlepszych kanałów sprzedaży produktów. Myślisz o tym jak nawiązać współpracę z siecią lub dyskontem by dotrzeć ze swoim produktem do tysięcy konsumentów? Masz obawy przed tym jak właściwie ocenić swój potencjał, przygotować ofertę i skalkulować koszty? To szkolenie pozwoli Ci realnie ocenić możliwości Twojej firmy i potencjał sprzedażowy Twojego produktu.

Zakres tematyczny szkolenia

• Co należy sprawdzić przed wysłaniem pierwszej oferty: firma/produkt ?

Sprawdzimy, czy Wasza firma jest technicznie gotowa do rozpoczęcia współpracy. Prześwietlimy Wasz produkt, żeby upewnić się czy ma wszystkie elementy. Zahaczymy o takie zagadnienia jak: możliwości transakcyjne (kapitał zakładowy), synchronizacje oraz GS1, Rich Content, rozpoznawalność produktu (udział w rynku), opakowanie produktu i opakowanie zbiorcze.

• Wzorowa oferta współpracy

Doświadczenie nauczyło nas w pierwszej ofercie podawać wszystkie informacje, których potrzebuje kupiec wprowadzając nowy produkt. Wiele elementów pochodzi z formatek, które sieci handlowe przekazują do wypełnienia nowemu dostawcy. Podczas tego szkolenia opowiemy także o tym czym jest arbitraż ekonomiczny, bonus retrospektywny, cena SRP/RRP, cena 3xnet oraz jak się ma relacja: marża vs narzut.

- **Warunki współpracy zawarte w pisemnej umowie**

Omówimy najbardziej newralgiczne punkty umów współpracy. Wskażemy które punkty można negocjować i jak to robić umiejętnie. Sprawdzimy, które zapisy stoją w sprzeczności z aktualnym prawem handlowym. Poruszymy temat praw autorskich i patentowych, prawa zwrotu i wyłączności, gwarancji ciągłości dostaw, terminów płatności, obsługi serwisowej, opłat wstecznych i dopłat rotacyjnych. Dowiesz się także w jaki sposób zorganizować logistykę dostaw.

- **Kontakty do kupców - prospecting**

Recepcja zazwyczaj nie podaje kontaktów do kupców, gdyż są to osoby pracujące na priorytetach i nie mają czasu na błahe rozmówki. Wykażemy na kilku przykładach jak udaje nam się "przewiercić" przez recepcję i rozmawiać bezpośrednio z osobami decyzyjnymi.

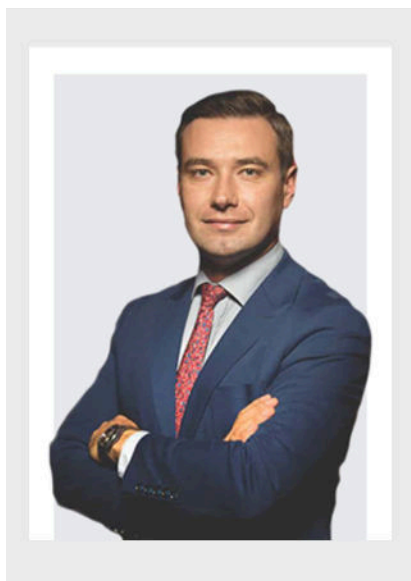
Otrzymasz **gotowy schemat oferty handlowej** do sieci lub dyskontu!

Czas szkolenia: 4 h
Zapytaj o koszt szkolenia

kontakt@letstalkbrands.pl



O prowadzącym



Tomasz Szacoń

Tomasz to ekspert sprzedaży do sieci handlowych. 12 lat doświadczenia w budowaniu struktur sprzedaży w kanale nowoczesnym. Doświadczenie zdobywał reprezentując: BlanX, Waterpik, CocoGlam, PanDrwal, Aquayo, Ministerstwo Dobrego Mydła. W 2017 roku jedna z wspieranych przez niego firm otrzymała Diament Forbes. Ekspert Inkubatora Uniwersytetu Warszawskiego. Autor wielu publikacji o specyfice sprzedaży do sieci handlowych. Właściciel firmy konsultingowej RetailPoland Consulting, która w 2019 roku została wyróżniona nagrodą „Orły Kształcenia”. Doradca, wspiera, pomaga w rozwoju sprzedaży.

w pakiecie
TANIEJ

Unikalna ścieżka szkoleniowa

Przejdź przez cały proces szkoleniowy a dowiesz się jak skutecznie projektować, efektywnie produkować, opracowywać strategię produktów i ich opakowań oraz jak je wprowadzić i wyróżnić w sieciach handlowych!

