

Jak skutecznie nawiązać współpracę z sieciami handlowymi - przygotowanie firmy i oferty

Termin szkolenia: 17.10.2018 r., godz.: 9:00-17:00

Miejsce szkolenia: Biurowiec DELTA, ul. Towarowa 35, Poznań



Prowadzący
Tomasz Szacoń

Swoją przygodę z sieciami handlowymi rozpoczął w 2009 roku jako Dyrektor Handlowy dla marki Kiano. Budując struktury sprzedaży, jego zespół osiągnął 20% rynku tabletek w 2013 roku. W latach 2014-2017 jako Business Development Manager rozwijał sprzedaż dla marek Vordon i Medivon w kanale food i drogeryjnym. Wspierany przez niego zespół sprzedaży został wyróżniony jako najszybciej rozwijająca się firma w województwie podkarpackim Gazetami Biznesu i Diamentem FORBES.

Program:

Część I

▶ **Na co zwraca uwagę kupiec?** - kryteria doboru VENDORA.

- Sp. z o.o. czy Działalność Gospodarcza?
- Analiza ryzyka.
- Badanie udział produktu w rynku.
- Quality Manager'owie.

▶ **Współpraca i wsparcie sprzedaży.**

- Różnica między współpracą a zwykłym handlem.
- SELLOUT / TAKE OFF / Wsparcie sprzedaży.

Część II

▶ **Jak powinna wyglądać oferta współpracy?**

- Co powinna zawierać oferta?
- Co źle świadczy o firmie (czego unikać)?

▶ **Jaką cenę zasugerować?**

- Co to jest: „cena SRP”.
- Co to jest cena: net-net-net.
- Czym różni się marża od narzutu.
- Opłaty półkowe – retro bonus.

Zgłoszenia przyjmujemy do 09.10.2018 r. na adres:
szkolenia@jars.pl

Zachęcamy także do kontaktu telefonicznego
pod następującymi numerami:

tel. (48) 22 783 17 34

tel. (48) 664 195 394

Część III

▶ **Co zawiera umowa z siecią?** - do czego się zobowiązujemy.

- Analiza kilku draftów umów.
- Jak negocjować umowę?

▶ **Zwroty towaru.**

- Jakich zwrotów możemy nie przyjąć, a na jakie się zgodzić?
- Zwrot przy współpracy in-out.
- Zwrot stocku przy współpracy OPE.

Część IV

▶ **Ład korporacyjny.**

- Podział obowiązków.
- Departamenty / działy / grupy.

▶ **Bonus - kontakty do kupców.**

- Prezentacja szybkiej współpracy:
 - Empik
 - Carrefour
 - Stokrotka

Część V

▶ Rozdanie certyfikatów, zakończenie szkolenia.

Koszt szkolenia:

799 zł + 23 % VAT za osobę

Koszt obejmuje: wykłady, materiały szkoleniowe, certyfikat potwierdzający uczestnictwo w szkoleniu oraz przerwy kawowe i obiad.



**Dowiedz się
więcej
o naszych
usługach**

www.jars.pl 

Jesteśmy do Państwa dyspozycji
w naszym Biurze Centralnym oraz 4 oddziałach regionalnych

Centrala

05-119 Legionowo
Łajski, ul. Kościelna 2a
tel. (48) 22 783 1734
sekretariat@jars.pl

Filia "Południe"

41-404 Mysłowice
ul. Fabryczna 7
tel. (48) 32 600 0103
myslowice@jars.pl

Filia "Leżajsk"

37-300 Leżajsk
Stare Miasto 511
tel. (48) 17 283 2222
lezajsk@jars.pl

Filia "Wrocław"

54-128 Wrocław
ul. Warciańska 41
tel. (48) 71 738 1189
wroclaw@jars.pl

Filia "Olsztyn"

10-683 Olsztyn
ul. Trylińskiego 12/107
tel. (48) 89 650 5131
olsztyn@jars.pl



**Najwyższa jakość
badań laboratoryjnych**