LA TRATTATIVA CON LA GD

Negoziare accordi quadro e campagne con le Centrali D'Acquisto e i Punti vendita

BREVE DESCRIZIONE

Una sessione di una giornata d'aula con rilascio di materiali di supporto al termine + eventuale percorso di accompagnamento di 4 settimane con frequenti contatti tramite telefono, mail e video-conference.

OBIETTIVI DEL CORSO

Migliorare la capacità di fronteggiare e ridimensionare le richieste di Buyer e Category, gestire le trattative con la Centrale di Acquisto e le strutture periferiche

A CHI È DIRETTO

Funzionari di vendita, Key & National Account.

IN COSA SI DIFFERENZIA

Nella specificità del contesto, nei supporti d'aula messi a disposizione e nell'abbinamento con un percorso di accompagnamento di 4 settimane.

RIASSUNTO ARGOMENTI DEL CORSO

- Cedi e le Super Centrali d'acquisto
- Accordi quadro e locali
- Le modalità d'acquisto: le aste
- Le diverse tipologie di sconto (incondizionati, target, condizionati, logistici, finanziari e il recupero marginalità)
- La trattativa prezzo "net-net"
- La trattativa locale: il category
- I contributi promozionali: il volantino
- Esposizione preferenziale
- Gestione e presidio scaffale
- Fee d'accesso, fast listing (listing e de-listing)
- Co-marketing: "Flashati"
- Altri elementi dell'accordo: esclusiva per espositori, cessione dati profilazione, buoni sconto e carte fedeltà, controllo qualità
- La negoziazione con Cedi e con il punto vendita
- Le principali tecniche di negoziazione
- La preparazione della trattativa e la definizione dei punti di break-even
- Altri elementi di negoziazione con i diversi interlocutori