

## Управление прибылью для менеджеров по работе с клиентами

Наш подход к развитию навыков использует игровую симуляцию для изучения каждого рычага управления прибылью. Игровая симуляция финансового года поверх ключевых теоретических материалов позволяет исследовать каждый рычаг управления ростом прибыли и его влияние на повышение эффективности взаимодействия с клиентами.

### ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Опытные переговорщики, которые хотят развивать свои навыки и осваивать различные подходы и стили ведения переговоров в сложных ситуациях, особенно старшие/ключевые аккаунт-менеджеры, руководители продаж или каналов продаж, специалисты с более чем 3-летним опытом в коммерческой сфере.

### РЕЗУЛЬТАТЫ

- Понимание влияния рыночной конъюнктуры на прибыль
- Смена мышления: анализ каждого элемента управления прибылью с трёх сторон
- Чёткое представление о составляющих P&L компании и клиента
- Более глубокое понимание цепочки создания ценности и своего влияния на ключевые рычаги
- Практическое осознание последствий коммерческих решений для прибыльности компании, прибыльности клиента, поведения покупателя
- Закрепление новой модели мышления через индивидуальный план действий и командные обязательства

### ПОДХОД

Интенсивная трехдневная деловая игра с использованием ВАШЕГО РЕАЛЬНОГО P&L для максимально практичного и применимого обучения. Консультанты ломают стереотипы мышления участников, помогая закрепить реальные изменения в подходах.



Работа в клиентских командах

Управление виртуальным клиентом

Преодоление ключевых коммерческих вызовов в течение финансового года

Максимизация прибыли для себя и клиента

### Постоянное использование трех линз



### ПУТЬ ОБУЧЕНИЯ

Подготовительная работа

Тренинг

Внедрение

Коучинг | Освежение | Инструменты и формы | Поддержка

### Обзор программы:

Использование ваших реальных данных P&L гарантирует применимость знаний на практике

Соревновательные элементы максимально вовлекают и помогают усвоить знания

Опытные консультанты по управлению прибылью делятся лучшими практиками и ломают шаблоны

Знание инструментов управления прибылью улучшает взаимодействие с клиентами в будущем

#### День 1

##### Основы управления ассортиментом и категорией

Введение в управление прибылью

Чтение P&L

Управление ассортиментом

Знакомство с виртуальным клиентом

Симуляция 1 квартала – Упражнение по ассортименту

Групповые презентации

Обратная связь через 3 линзы

Основы категорийного менеджмента

#### День 2

##### Ролевые игры по торговым условиям и годовым переговорам

Обзор и закрепление материала

Освежение 1 дня

Использование торговых условий

Симуляция 2 квартала – Упражнение по торговым условиям

Групповые презентации

Обратная связь через 3 линзы

Подготовка к ролевой игре

Ролевая игра по годовым переговорам

Составление личного плана действий

#### День 3

##### Цена и промо

Освежение 2 дня

Сила ценообразования

Симуляция 3 квартала – упражнение по ценообразованию

Групповые презентации

Обратная связь через 3 линзы

Управление промо

Симуляция 4 квартала – упражнение по промо

Групповая презентация

Обратная связь через 3 линзы

Составление личного плана действий

Стоимость по запросу

## НАША УНИКАЛЬНОСТЬ

**Открытые** эксперты с серьезным коммерческим опытом

**Гибкие** форматы работы под ваши потребности

**Практичные** инструменты для долгосрочных изменений

**Конструктивные** подходы для достижения устойчивых соглашений