

В рамках выставки:



www.household-forum.ru

ЦЕНТР ЗАКУПОК СЕТЕЙ™: ТОВАРЫ ДЛЯ ДОМА

СТМ

10 сентября 2019 г., Москва, МВЦ Крокус Экспо



Организатор:



Генеральный партнёр:

МОККА Экспо Групп



В рамках выставки:

HOUSEHOLD EXPO
ПОСУДА • ПОДАРКИ • ХОЗОВАРЫ • ИНТЕРЬЕР

10 сентября 2019 г.,
Москва, МВЦ Крокус Экспо

ЦЕНТР ЗАКУПОК СЕТЕЙ™: ТОВАРЫ ДЛЯ ДОМА

СТМ

14:00-17:00

ПРЯМЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ С ЗАКУПЩИКАМИ РОЗНИЧНЫХ СЕТЕЙ



В ЦЕНТРЕ ЗАКУПОК СЕТЕЙ™ ВЫ:



За 1 день получите прямые контакты закупщика по направлению СТМ



Проведёте презентацию Вашего товара для лиц, принимающих решения о закупках СТМ товара



Узнаете о спросе на Ваш товар в большинстве регионов России и проверите товар на соответствие требованиям сетей

ПРИГЛАШЕННЫЕ РОЗНИЧНЫЕ СЕТИ:



и многие другие

Организатор:



Тел.: (495) 730 79 06, (812) 327 49 18
E-mail: imperia@imperiaforum.ru
www.household-forum.ru

Генеральный партнёр:

МОККА Экспо Групп



В рамках выставки:

HOUSEHOLD EXPO
ПОСУДА • ПОДАРКИ • ХОЗОВАРЫ • ИНТЕРЬЕР

10 сентября 2019 г.,
Москва, МВЦ Крокус Экспо

ЦЕНТР ЗАКУПОК СЕТЕЙ™: ТОВАРЫ ДЛЯ ДОМА

СТМ

11:00-13:00 КЕЙС-СЕССИЯ: 10 ШАГОВ К УСПЕШНЫМ ПЕРЕГОВОРАМ С ОТДЕЛОМ СТМ РОЗНИЧНОЙ СЕТИ

Почему к производителям СТМ сети предъявляют более жесткие требования, чем к обычным поставщикам? Ответ очевиден: сеть не может рисковать своим именем, которое будет стоять на упаковке с продуктом. Именно поэтому к переговорам о производстве СТМ нужно готовиться вдвое тщательней. Как избежать ошибок и как правильно вести диалог с представителями отделов СТМ сетей – Вы узнаете на специальном практическом семинаре.

Ключевые темы:

- Ставим цели участия в Центре Закупок Сетей. Какие задачи реально решить за 10 минут и за 3 часа?
- 6 характерных ошибок при переговорах о производстве СТМ. В каких случаях Вам, скорее всего, откажут?
- 3 критерия для выбора сетей, с которыми Вам в первую очередь нужно провести переговоры.
- Структура правильного предложения о производстве СТМ. Какие доводы важны для сети? С чего начать? На чем сделать акцент?
- Козырь в рукаве. Дополнительные доводы, увеличивающие вероятность положительного решения сети
- Какие действия необходимо предпринять после ЦЗС, чтобы выжать максимум из проведенных переговоров?
- Пример успешного кейса от производителя: как работает компания, создающая СТМ для торговых сетей
- Как зайти с СТМ в регионы и начать зарабатывать?

Приглашенные спикеры:

- **Сергей Лищук**, специалист-практик с более чем 25-тилетним стажем работы в индустрии FMCG, из них более 10 лет на позиции «Директор по маркетингу и продажам»
- **Директор или руководитель отдела СТМ от розничной сети** (SPAR, Магнит, Ашан)

Организатор:



Тел.: (495) 730 79 06, (812) 327 49 18
E-mail: imperia@imperiaforum.ru
www.household-forum.ru

Генеральный партнёр:

МОККА Экспо Групп