

КАК ДОГОВОРИТЬСЯ

Win-Win

О ПОСТАВКАХ АЛКОГОЛЯ

Доклад Сергея Илюхи

31 мая 2021 года

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

- ВНЕДРЕНИЕ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТОМ
- КОММЕРЧЕСКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ
- АВТОМАТИЗАЦИЯ ОТЧЕТНОСТИ, УПРАВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТОМ, АВТОЗАКАЗ

КВАЛИФИКАЦИЯ

- 14 ЛЕТ ДИСТРИБЬЮЦИЯ, ДИКСИ, SPAR
- БОЛЕЕ 150 МЕЖДУНАРОДНЫХ КОНФЕРЕНЦИЙ ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ И РИТЕЙЛЕРОВ В 2014 – 2019 г.
- БОЛЕЕ 150 ПУБЛИКАЦИЙ В ВЕДУЩИХ ОТРАСЛЕВЫХ ИЗДАНИЯХ
- БОЛЕЕ 40 РЕАЛИЗОВАННЫХ ПРОЕКТОВ

isa@Liga-Commersantov.ru
+7 962 277 88 77

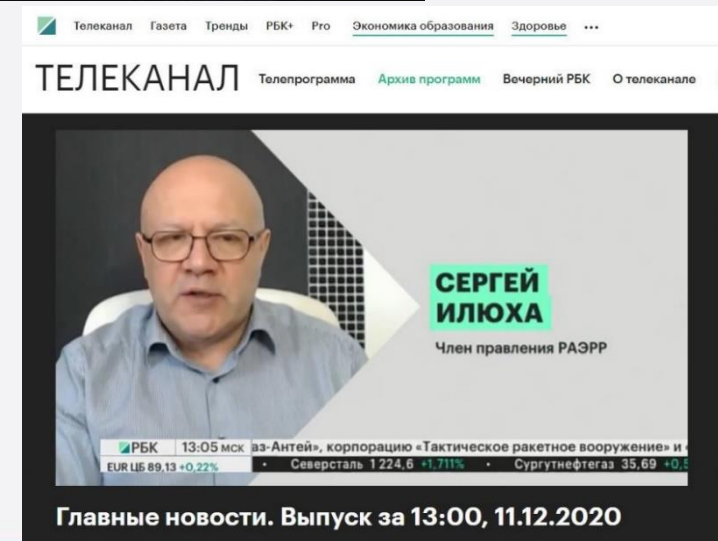


Сергей Илюха



ПОСТОЯННЫЙ ЭКСПЕРТ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ТЕЛЕКАНАЛОВ

Бизнес-школа Сергея Илюхи





сергей илюха



Все

Картинки

Новости

Видео

Карты

Ещё

Настройки

Инструменты

Результатов: примерно 508 000 (0,33 сек.)

<https://www.liga-commersantov.ru>

Консалтинг и обучение от Сергея Илюхи

Четыре вектора корпоративного обучения от **Сергея Илюхи**: диагностика, обучение, внедрение, сопровождение.

<https://www.retail.ru> > [ilyukha-sergey-aleksandrovich](#)

Илюха Сергей Александрович – Эксперт Retail.ru

Илюха Сергей Александрович – авторы и преподаватели портала Retail.ru ✓
Руководители и эксперты в сфере ритейла.

<https://vsetreningi.ru> > [trainers](#) > [sergey-ilyuha](#)

Сергей Илюха (Москва) — тренер / бизнес-консультант ...

Описание. Бизнес консультант, Генеральный директор Центра Антикризисного Консалтинга Лига Коммерсантов. Член правления Российской ...

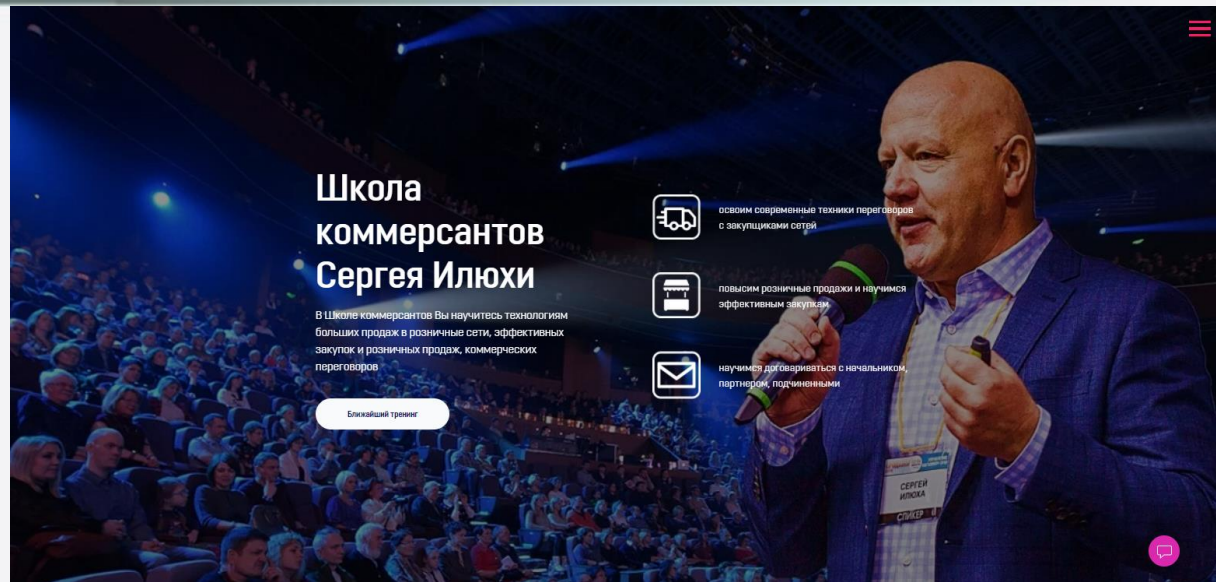
<https://www.e-xecutive.ru> > [users](#) > [486129-sergei-ilyuha](#)

Сергей Илюха, Генеральный директор | Executive.ru

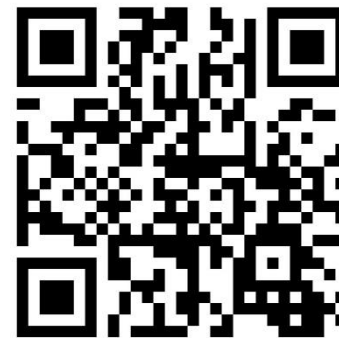
8 дек. 2020 г. — **Сергей Илюха**. Друзья. Если Вы ведете коммерческие переговоры - иногда нужен свежий взгляд и опыт. Я заключил более 1500 ...

<https://www.src-master.ru> > [seminar](#) > [author](#)

Илюха Сергей Александрович – эксперт Бизнес-школы SRC



Тренинги Сергея Илюхи



Сергей Илюха

**«WIN-WIN» это когда
каждый считает, что
..... другого**



ВАРИАНТ 1. ДИСПЕЧЕР-КЛАДОВЩИК



Распределяет товары

Транслирует стандарты

Сообщает о безразличии

**ИЩЕМ АЛЬТЕРНАТИВЫ
ИЗУЧАЕМ ЛИЧНЫЕ ИНТЕРЕСЫ**

ВАРИАНТ 2. ПОСТАВЩИК-ЗАБОЛТУН

Говорит о покупателе

Отрабатывает все возражения

Сам никогда не уйдет

ЗАСТАВЛЯЕМ СЧИТАТЬ

ВАРИАНТ 3. «ПОСТАВЩИК ВАСИЛИЙ»

Здравствуйте!

Я меня зовут Василий.

Наша компания занимается
спиртными напитками.

Мы готовы начать поставки в
Вашу сеть.

Вот наш прйс-лист....

Мы дадим отсрочку 40 дней
и 15 % на рекламу.



ПРОБЛЕМЫ ВАСИЛИЯ

Не знает рынка

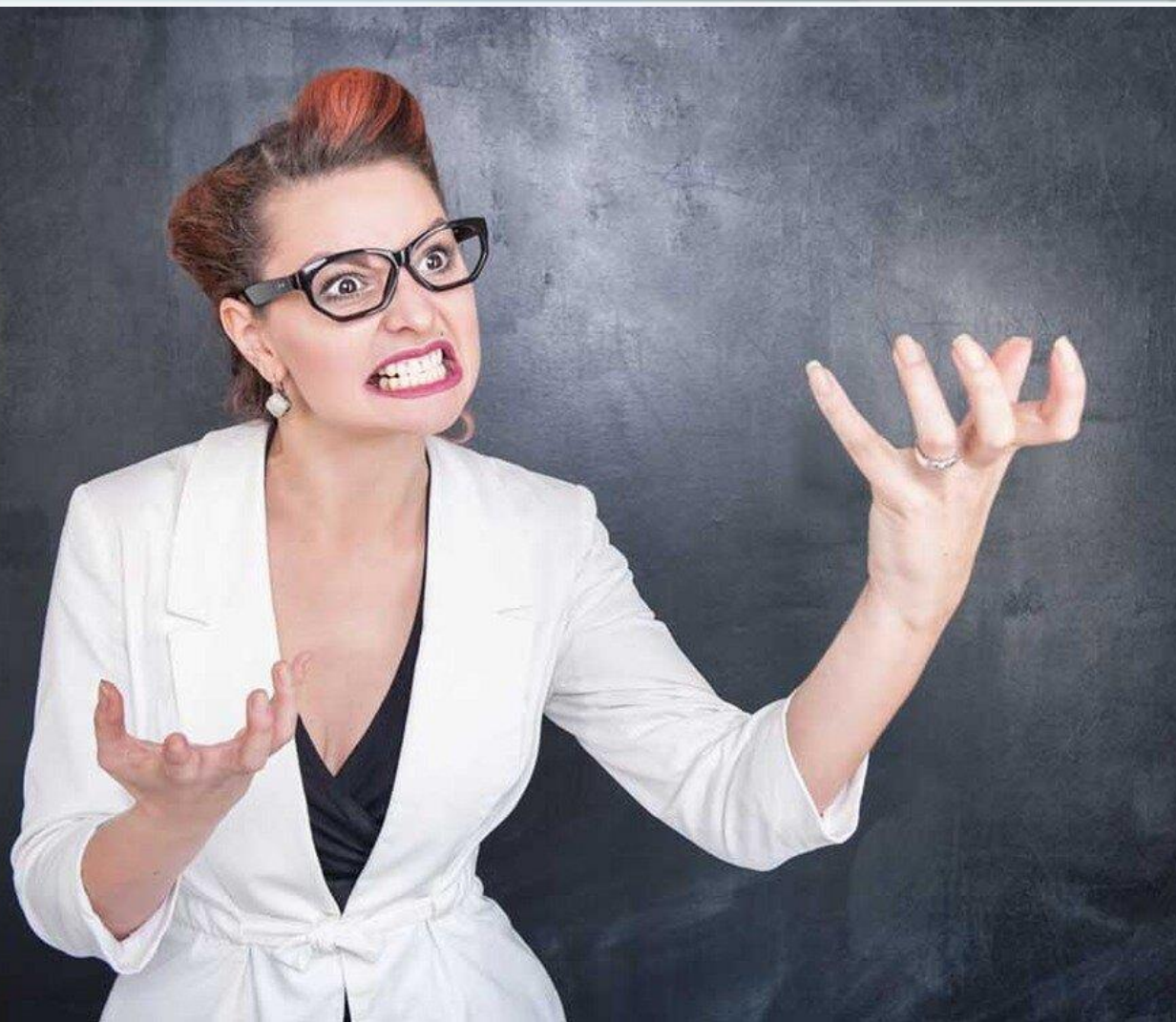
Использует старые техники

Не дает выгод

Не убедителен



СТАНДАРТНЫЕ РЕШЕНИЯ



Не отвечать

Горькая правда

Матрица не

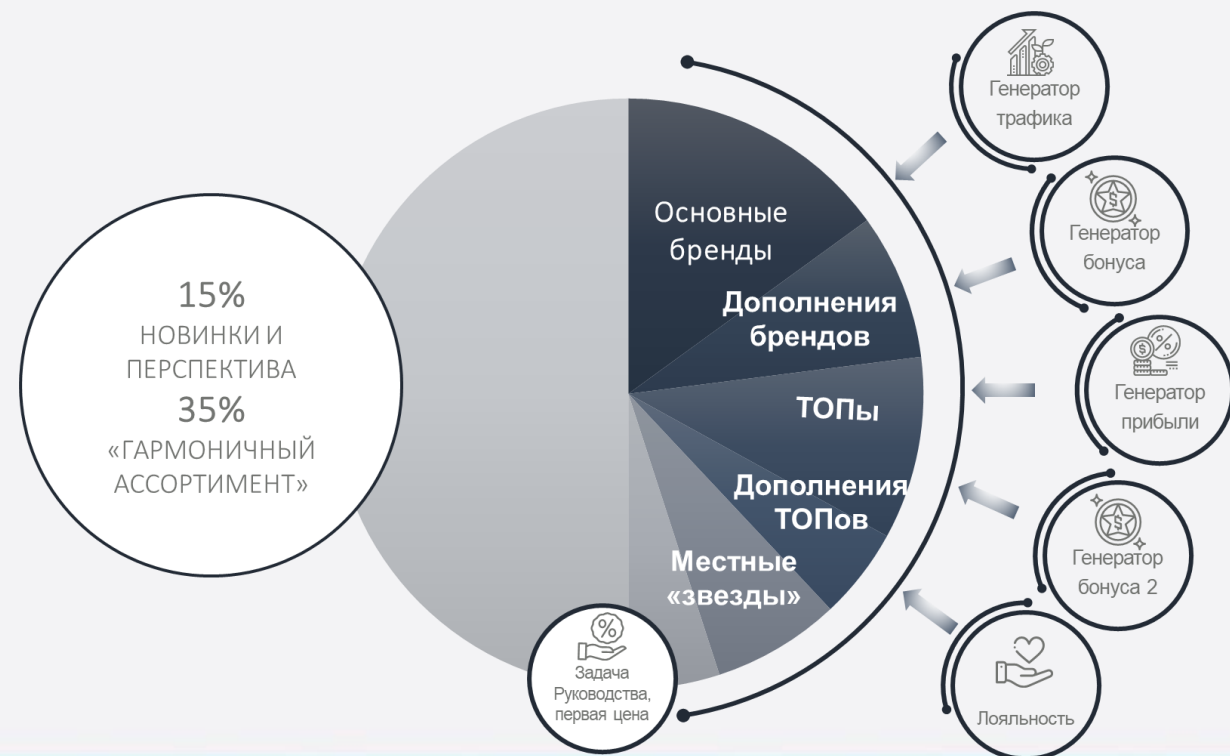
Разговор «по душам»

А МОЖНО И ТАК...



**НЕТ ЗДОРОВЫХ, ЕСТЬ
НЕДООБСЛЕДОВАННЫЕ**

**НЕТ НЕНУЖНЫХ ТОВАРОВ,
ЕСТЬ НЕПРАВИЛЬНЫЕ ЦЕЛИ**



ДЛЯ ЧЕГО «НЕНУЖНЫЕ» ТОВАРЫ?

Большие продажи/выгоды

Модные/ниши

Генератор бонуса

Против кого дружим?

Суперскидка

Суперскидка

Кросс-скидка

Удобные условия

Правило № 1

**КТО «БОЛЬШЕ
РАБОТАЕТ»
ТОТ И ПОЛУЧАЕТ ПРИЗ**



А «ПРАВИЛЬНЫЙ» ПОСТАВЩИК

Большие продажи/выгоды

Дает расчет

Модные/ниши

Продает нишу

Генератор бонуса

Работает с «портфелем»

Против кого дружим?

Раскрывает выгоды от дружбы

ВАРИАНТ 2

«ПОСТАВЩИК ВАСИЛИЙ»

Здравствуйте!

по нашим оценкам

продажи товара составят до
... шт. из торговой точки в
месяц.

В результате Ваш доход
составит руб. в месяц.



А МОЖНО И ТАК...



**НЕТ ЗДОРОВЫХ, ЕСТЬ
НЕДООБСЛЕДОВАННЫЕ**

**ЕСЛИ НЕ ВЕРИМ В ВЫГОДЫ,
ПРОСИМ БОЛЬШЕ...**

*По нашим стандартам наша
наценка в категории до рыночной
цены должна составлять...*

*Я не знаю, как Вы исследовали.
Таких продаж не будет. Чтобы
выйти на такой уровень надо ...*

А МОЖНО БЫЛО ТАК...

Бизнес-школа Сергея Илюхи



Правило № 2

**ДОКАЗАННУЮ ВЫГОДУ
ХОЧЕТСЯ ПОЛУЧИТЬ
КАК МОЖНО БЫСТРЕЕ И
БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ
УСЛОВИЙ**



ВАРИАНТ 3

«ПОСТАВЩИК «НЕВАСИЛИЙ»

Здравствуйте!

Так как ниша перспективная, но есть риски снижения оборачиваемости в связи с нестабильным спросом мы, единственные поставщики, разработали упаковку по 3 шт. у.

Работая с нами Вы сохраните высокую оборачиваемость без риска

Если договоримся быстро, к сезону поставим первую партию



Правило № 3

**ЕСТЬ ПРИЕМЫ,
КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯЮТ
НЕ ДОКАЗЫВАТЬ
ВЫГОДЫ, А СДЕЛАТЬ
ИХ БЕССПОРНЫМИ И
«ЖЕЛАННЫМИ»**



УСИЛЕНИЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Дезинформация

- Стандарты
- Объемы

Манипуляции

- Завышение ожиданий
- Создание ажиотажа
- Вызвать желание соответствовать

Спасибо за внимание!

Тел. 8 962 277 88 77

Email: isa@Liga-Commersantov.ru

ТРЕНИНГИ И КОНСАЛТИНГ ПО КОММЕРЧЕСКИМ ПЕРЕГОВОРАМ.

Статьи, вебинары, семинары,
подробности о
консалтинговых услугах на
сайте:

[www. Liga-commersantov.ru](http://www.Liga-commersantov.ru)

