**Тренінг**

 **«Як продавати дорожче, ніж у конкурентів, та не втрачати прибутків»**

Експерт: Карплюк Надія Євгенівна

Дата: 15-16 листопада 2018 року

Учасники: підприєці, керівники і власники бізнесу, підприємці-початківці.

**ПРОГРАМА ЗАХОДУ**

**День 1**

|  |  |
| --- | --- |
| 10.00 – 10.30 | Привітання та вступне слово тренера; знайомство; інформування про тему, мету, завдання, зміст та кінцевий результат тренінгу; оголошення регламенту та правил роботи; визначення рівня поінформованості та очікування учасників. |
| 10.30 - 11.30 | * Що таке прибуток?
* Що таке ціна? Її складові.
* Яку стратегії ціноутворення обрати? (чому продавати дешевше не завжди добре)
* Блакитний та червоні океани
 |
| 11.30 - 12.00 | Кава-пауза |
| 12.00 - 13.30 | * Аналіз кон’юнктури ринку (споживачі та конкуренти). Методи аналізу.
* Аналіз конкурентів. Сила конкурентів (асортимент, ціна, місце, канали просування, реклама, обслуговування, ресурси, позиціонування).
 |
| 13.30 - 14.15 | Обідня перерва |
| 14.15 - 16.00 | * Хто моя цільова аудиторія?
* Критерії формування сегментів.
* Потреби клієнтів.
* Ми вітамінки чи знеболювальне?
* Інтереси, цінності та особливості поведінки ЦА.
* Портрет споживача.
* Оптимізація асортименту та каналів просування.
 |
| 16.00 - 16.30 | Кава-пауза |
| 16.30 - 17.30 | * «Точки болю» споживача, як їх виявити? (анкети, опроси, зворотній звʼязок)
* Робота в групах
 |
| 17.30 - 18.00 | Підведення підсумків тренінгу; зворотний зв'язок; оцінка досягнення цілей тренінгу. |

**День 2**

|  |  |
| --- | --- |
| 10.00 – 10.15 | Реєстрація учасників. Привітання, підсумки першого дня |
| 10.15 - 11.30 | * Відрізняйся або помри!
* За рахунок чого ми можемо продавати дорожче? За що готовий платити покупець?
* емоція, історія, легенда
 |
| 11.30 - 12.00 | Кава-пауза |
| 12.00 - 13.30 | * концепція,
* продукт, ТХВ
* упаковка,
* сервіс: додаткові послуги, подарунки, ставлення, оплата … )
 |
| 13.30 - 14.15 | Обідня перерва |
| 14.15 - 16.00 | * Малі підприємці – іноватори. Креативність, як необхідний софт-скіл.
* Інструменти направленої креативності.
 |
| 16.00 - 16.30 | Кава-пауза |
| 16.30 - 17.30 | * Практична вправа: Формуємо свою ціннісну пропозицію.
 |
| 17.30 - 18.00 | Підведення підсумків тренінгу; зворотний зв'язок; оцінка досягнення цілей тренінгу. |