**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. |