

В рамках выставки:



[www.household-forum.ru](http://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 • ХОЗТОВАРЫ • 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 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.

### 11:00-12:00 Часть 1. Ключевые темы:

- 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.
- Козырь в рукаве. Дополнительные доводы, увеличивающие вероятность положительного решения сети
- Пример успешного кейса от производителя: как работает компания, создающая СТМ для торговых сетей
- Как зайти с СТМ в регионы и начать зарабатывать?

### Спикер:



**Сергей Лищук**, Специалист с более чем 20-летним стажем работы в индустрии FMCG, из них более 10 лет работал на позиции «Директор по маркетингу и продажам». Практикующий маркетолог и независимый консультант, автор обучающих кейсов и разработчик тренингов.

12:00-12:15 Перерыв, запись к розничным сетям на переговоры

### 12:15-13:00 Часть 2. Ключевые темы:

- Структура правильного предложения о производстве СТМ. Какие доводы важны для сети? С чего начать? На чем сделать акцент?
- Ставим цели участия в Центре Закупок Сетей. Какие задачи реально решить за 10 минут и за 3 часа?
- Какие действия необходимо предпринять после ЦЗС, чтобы выжать максимум из проведенных переговоров?

### Спикер:



**Дмитрий Леонов**, Консультант и бизнес-тренер, генеральный директор, Leonov Consulting. Практический опыт в сфере продаж и переговоров с торговыми сетями составляет более 25 лет.

Организатор:



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

Генеральный партнёр:

**МОККА Экспо Групп**