

Program szkolenia

„Jak przygotować firmę do współpracy z sieciami handlowymi”

Termin 28 maja 2018 r., godz. 9.00 – 17.00

**Miejsce: Wrocławskie Centrum Transferu Technologii, Politechnika Wroclawska
Smoluchowskiego 48, sala: 21**

09:00 – 09:30	Rejestracja uczestników/ serwis kawowy
09:30 – 11:00	<ul style="list-style-type: none"> • Część I • Co zawiera umowa z siecią ? <ul style="list-style-type: none"> - Analiza umowy współpracy E-Commerce - Analiza umowy współpracy OPE - Analiza umowy współpracy IN-OUT - Jak negocjować umowę ? • Współpraca a handel <ul style="list-style-type: none"> - Różnica między współpracą a zwykłym handlem - SELLOUT / TAKE OFF / Wsparcie sprzedaży
11:00 – 11:15	Serwis kawowy
11:15 – 12:45	<ul style="list-style-type: none"> • Część II • Jak powinna wyglądać oferta współpracy? <ul style="list-style-type: none"> - Co powinna zawierać oferta ? - Marża czy narzut ? - Co to jest: "cena SRP" - Co to jest cena: net-net-net - Opłaty półkowe – czy jeszcze istnieją ?
12:45 – 13:30	Lunch
13:30 – 15:00	<ul style="list-style-type: none"> • Część III • Gdzie szukać kontaktów do kupców <ul style="list-style-type: none"> - Targi i spotkania – omówienie - Platformy internetowe - Centrale zarządu • Treść zaproszenia do współpracy <ul style="list-style-type: none"> - Cold Calling
15:00 – 15:15	Serwis kawowy

15:15 – 16:45	<ul style="list-style-type: none">• Część IV Warsztaty<ul style="list-style-type: none">- Badanie udziału w rynku produktów- Telefon do kupca z propozycją współpracy (jeden z wybranych produktów uczestników szkolenia)• BONUS Prezentacja szybkiej współprac, m.in.:<ul style="list-style-type: none">- Carrefour- TESCO
16:45 – 16:55	Zakończenie szkolenia