

KAM I

Win-Win Negotiations

Comprender el ADN del cliente con el fin de formularle propuestas adecuadas a sus objetivos, a cambio de contrapartidas favorables para su negocio

DURACIÓN: 2 días

DESTINATARIOS:
National Accounts
Managers, Key
Accounts Managers,
Responsables de
Cuentas Mayoristas/
Cuentas especiales

OBJETIVOS

KAM1 es un programa pragmático orientado a responsables de Cuentas Claves. Se basa en el análisis del modelo financiero y competitivo de las cadenas de distribución.

El uso del simulador de negocio Win-Win desarrollado por ILACAD, otorga a los equipos la posibilidad de medir las consecuencias de las negociaciones en sus propios resultados, tanto para el fabricante como para las cadenas, y aprender así, los elementos a llevar en mesas de negociación para lograr acuerdos Ganar-Ganar.

CONTENIDO

I. Análisis financiero del negocio Detallista.

- Evidenciar los efectos del margen, del Stock y de los plazos de pago en los resultados financieros de una Cadena.
- Trabajar en ejemplos reales de la región, para comparar e identificar las prioridades del Retailer impuesta por sus necesidades financieras.

Casos: Análisis de balances de Cadenas de distribución.

II. Práctica a partir del uso del simulador Win-Win

- Se arman 3 equipos de Cadenas, y 3 equipos de Proveedores.
- Cada quién dispone de su estado de cuenta financiero, y del resultado obtenido en las negociaciones anteriores.
- El objetivo para las Cadenas consiste en la expansión de su negocio.
- El objetivo para los Proveedores consiste en acumular el saldo bancario más alto.
- Los elementos a negociar son: Descuentos, inversión en cabecera, inversión en folletos, inversión en logística, plazos de pago, y precio de venta al público.
- Cada equipo de Proveedores negociará con cada equipo de Cadena en 5 rounds, acumulando 15 negociaciones, a través de las que se observarán los avances en sus posiciones respectivas.
- A lo largo de cada Round, se entregan los resultados respectivos de cada equipo, calificando las aptitudes observadas en las negociaciones y sus consecuencias en los resultados, y aportando materia teórica para aprender a:
 - ✓ Preparar una negociación.
 - ✓ Conocer los principios claves de una negociación.
 - ✓ Definir las contrapartidas y oportunidades de colaboración.

DESARROLLO DEL CURSO

Dinámica: Este curso se dicta a partir de un material teórico, casos reales a partir de balances de empresas, y aplicación de Rol Playing a partir de Win-Win, el simulador de Negociación desarrollado por ILACAD. Se entrega el manual del curso.

Trainer: Este curso se dicta exclusivamente por consultores senior de ILACAD World Retail.

Sesión: De 9:00 AM a 6:00 PM (los dos días)