

ДЕЛО НЕ В ВЕЗЕНИИ

НОВЫЙ
МОДУЛЬ

Специализированный курс
для развития бизнеса, маркетинга и продаж:

«Разработка и продажа Предложения Ценности:
Подход ТОС»

Сезон 16: 14-15 декабря 2017 года
Продолжительность – 2 дня



Дифференцируйся или умри! Вместо жестокой конкуренции в красном океане создай собственный, голубой! Ценовая конкуренция в итоге убивает только маржу игроков рынка или их самих. Такими заголовками пестрят статьи и новые книги мировых гуру в области маркетинга, и порой их новые концепции ровно противоречат тому, что они говорили ранее. Почему же так? Да потому, что общепринятые инструменты в области маркетинга и продаж больше не дают той эффективности, которая достигалась ранее. И будет только хуже, поскольку неопределенность в рынках только увеличивается.

Авторы бизнес-курса «Дело не в везении» считают, что настало время для предоставления прогрессивным бизнесменам, маркетологам и продавцам тех решений ТОС, которые отвечают за разработку и продажу Предложения Ценности («Предложения мафии», как любил выражаться Доктор Эли Голдратт). Эти подходы позволяют компаниям, по-настоящему и бескомпромиссно их использующим, на самом деле дифференцироваться, создавать для себя голубой океан и выходить из жестокой ценовой конкуренции.

В рамках данного модуля Вы:

- узнаете, в чем должна состоять ключевая функция маркетинга в современных турбулентных условиях,
- переосмыслите понятие единой справедливой цены,
- осознаете разницу в восприятии ценности товара / услуги поставщиком и покупателем,
- измените свое восприятие сегментации рынка,
- научитесь анализировать выделенных клиентов / сегменты рынка с помощью причинно-следственных связей (Инструментов Мыслительных процессов ТОС),
- сумеете разрабатывать Предложение Ценности для выделенных клиентов / сегментов рынка,
- освоите ключевой подход в продажах (преодоление 6 уровней сопротивления),
- сможете сопоставить предлагаемый подход ТОС к сложным продажам с такими комплиментарными и невероятно продуктивными как продажи по методу SPIN Нила Рэхема и «Чемпионы продаж» Мэтью Диксона и Брента Адамсона.



До участия в данном модуле рекомендуется прочитать книгу Эли Голдратта «Дело не в везении (Цель-2)».

День первый: 14 декабря 2017 года (четверг)

09:45 - 10:00 Регистрация участников, утренний кофе

Тема секции: «4 главных вопроса к изменениям. Ключевые отличия ТОС как метода управления бизнесом от традиционных подходов. Введение в Мыслительные процессы ТОС»

- | | |
|---------------|---|
| 10:00 - 11:30 | <ul style="list-style-type: none">• 4 главных вопроса к изменениям. Основные «траблы» отечественного маркетинга. Почему в современных условиях необходимо изменять суть, логику и парадигму функции маркетинга?• Ключевые отличия ТОС как подхода к управлению бизнесом от традиционных методов управления компанией. Понимание простой и сложной системы (организации, компании) и принципов управления ими. Логический и физический вид системы: точки опоры для существенного повышения эффективности бизнеса• Введение в Инструменты Мыслительных процессов как фундамента для разработки принципиально новых решений и Предложения Ценности: назначение, сферы применения. Карта инструментов Мыслительных процессов. Назначение каждого из инструментов для ответа на 3 вопроса: «Что изменить?», «На что изменить?», «Как внедрить изменения?» |
|---------------|---|

11:30 - 12:00 Кофе-брейк

Тема секции: «Маркетинг в ТОС. Чем на самом деле должен заниматься департамент маркетинга в компании. Понятие решающего конкурентного преимущества (РКП)»

- | | |
|---------------|--|
| 12:00 - 13:30 | <ul style="list-style-type: none">• Сущность функции маркетинга в ТОС.• Корневой конфликт функции маркетинга.• Ошибочные предположения или чем на самом деле должен заниматься департамент маркетинга?• Определение «Решающее конкурентное преимущество» (РКП) и его связь с функцией маркетинга в компании.• 2 разных восприятия ценности одного и того же продукта / услуги и проблемы, связанные с этим. Единая справедливая цена - быть или не быть? |
|---------------|--|

13:30 - 14:30 Ланч

Тема секции: «Предложение Ценности: понятие, сущность, примеры, методология разработки (часть 1)»

- | | |
|---------------|--|
| 14:30 - 16:00 | <ul style="list-style-type: none">• Что такое «Предложение Ценности» (или «Предложение мафии»)?• Как находить ценность для клиента? Примеры.• Методология разработки Предложения Ценности (часть 1).• Что такое нежелательное явление (НЖЯ) (слишком высокая дебиторская задолженность, наличие неликвидов, постоянные конфликты между департаментами продаж и производства, наличие кассовых разрывов и пр.)? Симптомы системного «заболевания». Примеры.• Критерии НЖЯ и правила формулирования НЖЯ. |
|---------------|--|

16:00 - 16:30 Кофе-брейк



Тема секции: «Сегментация рынка. Анализ Ваших клиентов (часть 1)»

16:30 - 18:00

- Сегментация рынка - переосмысление понятия и подхода с точки зрения ТОС. Единая справедливая цена - быть или не быть?
- Определение участниками привлекательных сегментов рынка или конкретных клиентов, которые далее будут анализироваться с помощью предложенной методологии.
- Формализация НЖЯ выделенных клиентов и / или сегментов рынка участниками модуля.
- Определение политик компании и парадигм рынка, которые вызывают или усугубляют существование НЖЯ у клиентов компании.

18-00: Завершение первого дня передачи знаний

День второй: 15 декабря 2017 года (пятница)

09:45 - 10:00

Утренний кофе

Тема секции: «Методология разработки Предложения Ценности (часть 2)»

10:00 - 11:30

- Обсуждение с участниками материала, комментариев, сомнений и инсайтов первого дня модуля.
- Выборочная презентация участниками проделанной интеллектуальной работы в части анализа выделенных клиентов или сегментов рынка.
- Методология разработки Предложения Ценности - часть 2. Пример.
- Выявление «негативных ветвей» (рисков) в Предложении Ценности и их нейтрализация.
- Шлифовка Предложения Ценности.
- Что требовать от клиента взамен на щедрое Предложение Ценности?

11:30 - 12:00

Кофе-брейк

Тема секции: «Индивидуальная работа участников над разработкой Предложения Ценности для выделенных клиентов / сегментов рынка»

12:00 - 13:30

- Индивидуальная работа участников над разработкой Предложения Ценности для выделенных клиентов / сегментов рынка в соответствии с предложенной методологией.
- Выборочная презентация участниками промежуточных результатов исследования.

13:30 - 14:30

Ланч

Тема секции: «Корневой конфликт функции продаж. Сущность сложных продаж в современных условиях и смена парадигмы в том, как должны продавать Ваши продавцы. Методология преодоления сопротивления ТОС»

14:30 - 16:00

- 2 типа продаж: внутренние и внешние.
- Методология ТОС по продаже изменений внутри компании (внутренних продаж). Матрица изменений ТОС.
- Ключевые характеристики сложных продаж и какие требования они накладывают на функцию, методологию и компетенции Ваших продавцов.



| | |
|--|--|
| | <ul style="list-style-type: none">• Корневой конфликт функции продаж. На что заменить? Предлагаемый подход ТОС к сложным продажам.• Краткая характеристика продаж по методу SPIN как комплиментарный к ТОС.• Смена парадигмы и системы координат Ваших продавцов - переходим из «приемщиков заказов» в «Чемпионов Продаж».• Чего не знают Ваших клиенты в переговорном процессе, а должны знать Ваши Чемпионы продаж?• Предложение Ценности само себя не продает! Методология продажи Предложения ценности - резюме. |
| 16:00 - 16:30 | Кофе-брейк |
| Тема секции: «Итоговое закрепление полученного материала. Резюме и рекомендации Консультанта» | |
| 16:30 - 18:00 | <ul style="list-style-type: none">• Резюме и итоговые рекомендации Консультанта по разработке и продаже Предложения Ценности.• Вопросы - ответы.• Список рекомендуемых дополнительных методологических материалов. |
| 18:00: Завершение тренинга и вручение Сертификатов | |

Отзывы некоторых участников программы:

Александр Гуренко, директор «Метротайл-Украина»:

«На модуле все понравилось! Для любой компании очень важно и полезно понимание нежелательных явлений, с которыми сталкиваются клиенты. Мы с коллегами сидели на модуле и понимали - у нас все хорошо, например в логистике. Но! Мы не умеем продавать конкурентное преимущество. Юлия нам подсказала, как это делать. Мы будем пробовать, и я думаю, что у нас получится».

Сергей Васильев, коммерческий директор ООО "Бемби":

«Я знаком с ТОС давно. Первую "Цель" прочитал лет восемь назад, но отложил как-то в сторону. Подумал после прочтения про неординарный подход к решению проблем где-то там далеко, за рубежом. Не нашел никаких сопоставлений с нашими реалиями. А года три назад я прочел «Цель-2», тогда у нас как раз активно стала расти фирменная розница. Эта книга мне показалась более применима к практике. Тем не менее, на модуле было много нового для меня. Внедрять подход ТОС в компании планируем, хотя уже сейчас видим что это будет очень тяжело и трудно. Обучение на модуле позволило нам сфокусироваться на нежелательных явлениях компании, и сейчас мы осознали, что не полностью их видим и не понимаем истинной глубины. Нужно будет еще не один день посвятить выявлению правильных связей и явлений. А самое главное и сложное - понять что же с ними делать. Думаю, что мы справимся. К изменениям по логике ТОС мы уже готовы»

Баворовський Олександр, співвласник компанії «Барком»:

«3 модулю винесли багато теоретичних матеріалів, які потрібно переосмислили, переспати із цією інформацією. І почитати ще дещо. Я думаю, що потрібні ще деякі практичні приклади для підкріплення - це певно також за допомоги досвіду компанії Apple Consulting®.



Модуль дуже потрібний для виокремлення найважливішого серед багатьох проблем, які існують в компанії. Підхід дуже серйозно відрізняється від класичного, в якому ми намагаємося сьогодні тушити пожежі одночасно у всіх напрямках. Зараз я вже працюю в напрямку впровадження - готую менеджерів, щоб вони розуміли методологію, та потім було легше це впровадити. І я думаю, що з наступного року вже будемо повноцінно працювати в логіці ТОС».

Стоимость программы: 9 600 грн. (с НДС при оплате в kmbs)
8 400 грн. (без НДС при оплате в Apple Consulting®)

Включает:

- Все два дня обучения
- Работу с профессиональными преподавателями
- Индивидуальный комплект учебных материалов
- Доступ к информационным ресурсам kmbs
- Кофе-паузы

Не включает:

Ланч

Особые финансовые условия:

- Для двух участников от одной компании - скидка 5%.
- Для троих и более участников от одной компании – скидка 10%
- Для участников одной цепи поставок (клиентов и / или поставщиков) – скидка 10% + возможность получить индивидуальные консультации преподавателей бизнес-курса «Дело не в везении»
- Для участников, желающих сразу купить все модули бизнес-курса «Дело не в везении» - скидка 15% на все модули при осуществлении 100%-ой предоплаты за весь бизнес-курс.

Интересные возможности:

- Вы можете заказать именной подарочный Сертификат для любого человека, которому Вы бы хотели подарить участие в данном модуле или в любом другом модуле бизнес-курса «Дело не в везении».
- Все участники данного имеют право бесплатно впоследствии посещать этот же модуль для совершенствования полученных знаний.

Место проведения:

kmbs [Киево-Могилянская Бизнес Школа],
Киев, Подол, район Контрактовой Площади,
ул. Волошская 8/5, 4 корпус НАУКМА, 4 этаж.

Для получения ответов на все Ваши вопросы обращайтесь:

Любовь Шкуренко (kmbs)
менеджер программ управленческого развития
liubov.shkurenko@kmbs.ua
Тел: +38 097 687 1657, +38 (044) 490 66 35
Детали на сайте: www.kmbs.ua

Инна Стеценко,
консультант по маркетингу Apple Consulting®
i_stetsenko@applecons.com.ua
Тел.: +38 (044) 495 27 28, +38 (044) 495 27 29
Моб.: +38 050 696 45 63
Детали на сайте: www.applecons.com.ua



Присоединяйтесь к ТОС-сообществу на Facebook и получайте самый свежий контент и комментарии ТОС-экспертов: группа «ТОС (теория ограничений, Голдратт)»: <https://www.facebook.com/groups/tocinukraine/>

Даже если сейчас Вы впервые услышали о Теории ограничений или уже по каким-то причинам считаете, что ТОС Вам не поможет, предлагаем бесплатно прослушать 4-х часовой видео-курс Apple Consulting®: «Введение в ТОС и Мыслительные процессы» на первом в Украине портале бесплатного on-line образования Prometheus: http://courses.prometheus.org.ua/courses/NaUKMA/TC101/2015_T1/about