

ПРОГРАМА ІНТЕНСИВУ

Технологія створення Вирішальної Конкурентної Переваги (ВКП): базові принципи»

16 липня 2021 року
Тривалість – 1 день



Коротко про Інтенсив

Немає практично жодної компанії, яка б не відчувала нестачу продажів або навіть їх падіння. До того, переважна кількість компаній в B2B середовищі стикається з жорстким тиском по зниженню цін та збільшенню відтермінування платежів. Компанії, які працюють з кінцевим споживачем, також не можуть похвалитися тим, що покупці прямо несуть до них великі гроші. Усі жаліються на необхідність знижувати ціни, давати знижки, постійно проводити цінові акції.

Таку ситуацію на ринку дуже часто пояснюють зниженням платоспроможності населення та зубожінням бізнесу. Але ми пропонуємо не поспішати з такими висновками. Як показує світовий та наш досвід, як тільки Ваша компанія стикається з постійним тиском знижувати ціни або надавати інші фінансові блага клієнтам, це означає тільки одне – клієнт не бачить у Вашому продукті для себе нічого того, що його відрізняло б від інших і просто не хоче переплачувати. Шалений ціновий тиск демонструє насправді відсутність вирішальної конкурентної переваги та те, що Ви борсаєтесь у червоному океані.

На цьому Інтенсиві ми обговоримо 3 правила побудови успішної вічно проквітаючої компанії, визначимось з тим, що ж насправді є Вирішальною Конкурентною Перевагою. В цьому Інтенсиві Вам також будуть надані фундаментальні принципи ТОС для управління компанією, яка вміє та хоче диференціюватись. А головне – Вам буде надано інструментарій та методологію по розробці пропозиції цінності для Ваших клієнтів – потужного елемента Вашої нової стратегії диференціації та побудови Вами ж блакитного океану для власного бізнесу.

До участі в даному Інтенсиві рекомендується прочитати статті:

[Як домогтися успіху в перемовинах із цінним клієнтом, який «видушує» рабські умови](#)

[Три правила життя видатних компаній](#)

16 липня 2021 року, п'ятниця

08:45 – 09:00 Реєстрація учасників, ранкова кава

Тема секції: «3 правила довготривалого успіху бізнесу. 5 фундаментальних принципів успішної компанії. Поняття Вирішальної Конкурентної Переваги»

- 09:00 – 11:30
- 3 правила довготривалого успіху бізнесу. Обговорення.
 - 5 фундаментальних принципів успішної компанії, які пропонує ТОС (Теорія Обмежень). Обговорення.
 - Поняття Вирішальної Конкурентної Переваги та стратегії диференціації. Червоний та Блакитний океан.

11:30 – 12:00 Кава-брейк

Тема секції: «Пропозиція Цінності як відображення Вирішальної Конкурентної Переваги»

- 12:00 – 13:30
- Кореневий конфлікт маркетингу та єдине головне завдання для функції маркетингу у Вашій компанії
 - Що таке «Пропозиція Цінності» (або «Пропозиція мафії») – визначення та обговорення.
 - Що таке справжня цінність для клієнта? Що визначає, чи отримає клієнт цінність чи ні?
 - Як знаходити цінність для клієнта? Тонкі відмінності між потребами клієнта, «хотелками» та болями. Приклади.
 - «Точки болю» або НБЯ (небажані явища) клієнта – критерії формулювання НБЯ

13:30 – 14:30 Ланч

Тема секції: «Методологія розробки Пропозиції Цінності»

- 14:30 – 15:30
- Методологія розробки Пропозиції Цінності
 - Поняття customer journey та визначення НБЯ клієнтів на їх шляху із Вашим продуктом
 - Визначення ключових НБЯ ринку як такого та кореневого конфлікту
 - Визначення політик Вашої компанії, які підсилюють НБЯ клієнтів
 - Формулювання нових правил та Пропозиції цінності для Клієнта
 - Опрацювання ризиків та перепон у реалізації Пропозиції цінності

15:30 – 16:00 Кава-брейк

Тема секції: «Складні продажі. Методологія продажу «Пропозиції Цінності». Методологія опору спротиву змінам та продажу змін всередині компанії»

- 16:00 – 17:00
- 5 причин спротиву змінам. Методологія продажу змін всередині компанії (внутрішніх продажів). Матриця змін ТОС
 - Ключові характеристики складних продажів і які вимоги вони накладають на функцію і компетенції Ваших продавців
 - Кореневий конфлікт функції продажів. На що замінити?
 - Зміна парадигми і системи координат Ваших продавців - переходимо з «торгашей» та «приймальників замовлень» в «Чемпіонів Продажів».

	<ul style="list-style-type: none">• Чого не знають Ваші клієнти в переговорному процесі, а повинні знати Ваші Чемпіони продажів?• Підсумки та рекомендації Консультанта
17-00	Завершення тренінгу та вручення Сертифікатів

Вартість програми: **7 000 грн. (з ПДВ)**

Включає:

- Один день навчання
- Роботу з професійними викладачами
- Індивідуальний комплект навчальний матеріалів
- Доступ до інформаційних ресурсів kmbs
- Кава-перерви

Не включає: Ланч

Особливі фінансові умови: • Для учасника MBA kmbs – знижка 10%.

Цікаві можливості: Ви можете замовити іменний подарунковий Сертифікат для будь-якої людини, якій Ви б хотіли подарувати участь в цій програмі.

Місце проведення: kmbs [Києво-Могиланська Бізнес Школа],
Київ, Поділ, район Контрактової Площі,
вул. Волоська 8/5, 4 корпус НаУКМА, 4 поверх.

Ілля Лапко,
менеджер програм управлінського розвитку
illia.lapko@kmbs.ua
Тел: +38 (073) 041 87 59
+38 (044) 490 66 35
Деталі на сайті: www.kmbs.ua

Інна Стеценко,
консультант з 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
Деталі на сайті: www.applecons.com.ua



Долучайтесь до ТОС-спільноти у Facebook та отримуйте самий свіжий контент та коментарі ТОС-експертів: група «ТОС (теорія обмежень, Голдратт)»:
<https://www.facebook.com/groups/toceurope/>

Навіть якщо Ви вперше почули про Теорію обмежень або вже з яких небудь причин вважаєте, що ТОС Вам не допоможе, пропонуємо безкоштовно прослухати 4-ох годинний відео-курс Apple Consulting®: «Введення в ТОС та Процеси мислення» на першому в Україні порталі безкоштовної on-line освіти Prometheus: http://courses.prometheus.org.ua/courses/NaUKMA/TC101/2015_T1/about