**Тренинг «****Как продавать дороже конкурентов. Управление ценностью продукта.»**

|  |  |
| --- | --- |
| **Первая часть** | **Вторая часть** |
| 10.00 - 12.00: * Почему другие продают дороже
* Ценовое лидерство – причины и следствия
* Ценности и выгоды
* Рациональные и иррациональные выгоды
* Стратегия торга

12.00 - 12.15: Перерыв12.15 - 14.00: * Прямые рациональные выгоды
* Косвенные рациональные выгоды
* Сравнительные рациональные выгоды
* Структура осознания выгоды
* УТП – история и принципы
* Типология и структура классического УТП

14.00 - 14.45: ОБЕД | 14.45 - 16.15* Недостатки классического УТП
* Ценностное УТП. Структура и свойства
* Психологические и мнемонические принципы работы Ценностного УТП
* Правильные формулировки Ценностного УТП

16.15 - 16.30: Перерыв16.30 - 18.00* Тотал УТП – основа маркетинговой стратегии захвата ценового лидерства
* Технология создания Ценностных УТП
* Источники Ценностных УТП
* Пул Ценностных УТП – принципы формирования и ротации
* Фреймворк процесса внедрения Тотал УТП

 Закрытие тренинга: 18.00 |