**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: Перерыв  12.15 - 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: Перерыв  16.30 - 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 |