

"Стратегические переговоры в реальном режиме и режиме онлайн" - Онлайн Тренинг

Умение вести переговоры - это необходимый навык, который позволяет добиваться желаемых результатов с потенциальными и действующими клиентами. Тренинг по переговорам наполнен сильнейшими инструментами благодаря которым участники пересматривают свой подход к переговорному процессу и становятся эффективней и результативней.

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ТРЕНИНГА

- Научиться качественно готовиться и проводить переговоры.
- Научиться эффективно решать разногласия в ходе переговорного процесса.
- Научиться идентифицировать манипуляции и эффективно с ними работать.
- Отработать полученные знания в практических упражнениях и ролевых играх.

АУДИТОРИЯ

Руководители, менеджеры по продажам, торговые представители

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

Переговорный процесс. Общие понятия.

- Продажа или Переговоры? В чём разница?
- Элементы торгов, опции в переговорах
- Коридор Переговоров.
- Стратегии достижения результата
- Методы преодоления разногласий
- Виды переговоров
- Сила в переговорах

Подготовка к переговорам

- Сбор и анализ информации
- Планирования результата
- Планирование опций
- Подготовка аргументов
- Планирование переговорного процесса

Проведение переговоров

- Установление контакта
- Позиционирование договорённостей
- Торги
- Завершение заделки
- «Тупик» в переговорах

Манипуляции в переговорах

- Понятие манипуляции
- Психологический слом в начале переговоров
- Манипулятивные тактики, применяемые в переговорах
- Противодействие манипуляциям

ФОРМАТ ПРОВЕДЕНИЯ

- Программа тренинга рассчитана на 4 дня по 3 часа каждый день
- Формат проведения: самостоятельные и практические упражнения, ролевые игры
- Каждый участник получает именной сертификат о прохождении тренинга



ТРЕНЕР

Владислав Шах

Профессиональный бизнес-тренер, сертифицированный коуч, эксперт в сфере продаж.

Автор книги "Шах и мат в активных продажах".

Опыт работы в сфере разработки и проведения бизнес-тренингов с 2004 г.

Успешный личный опыт в продажах 18 лет.

13-ти летний успешный опыт работы на национальных и руководящих должностях связанных с развитием бизнеса с нуля, управлением продажами, проведением бизнес тренингов, коучингов, обучением и мотивацией сотрудников в международных компаниях таких как: «Dirol», «JTI», «Sony Ericsson», «Philips» и «OTP Bank».

ПЕРСОНАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОБ УЧАСТНИКЕ

ИМЯ

ФАМИЛИЯ

МЕСТО РАБОТЫ

ДОЛЖНОСТЬ

СТРАНА

ПОЧТОВЫЙ ЯЩИК

КОНТАКТНЫЙ НОМЕР

ИМЯ ОТОБРАЖАЮЩЕЕСЯ НА СЕРТИФИКАТЕ

Результаты для компании заказчика:

- Профессиональная и мотивированная команда сотрудников
- Увеличение прибыльности компании за счет новых актуальных знаний в переговорном процессе
- Удержание действующих клиентов



Результаты участников после тренинга:

- Профессионализм в переговорном процессе в разных бизнес ситуациях.
- Достижение поставленных целей компанией в запланированные сроки.

В стоимость корпоративного тренинга входит:

- Предтренинговая диагностика в компании
- Составление программы обучения под потребность заказчика
- Проведение тренинга
- Сертификация участников
- Рекомендации и консультации после проведения тренинга
- Цена тренинга за одного участника 375 АЗН
- Язык проведения: Русский