



УСПЕШНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

Это тренинг для любого сотрудника, которому приходится участвовать в коммерческих переговорах. Тренинг будет полезен не только продавцам, но и сотрудникам отделов закупок и финансовых отделов, участвующим в коммерческих переговорах

Продолжительность тренинга: 2 дня.

Описание тренинга:

Этот курс - для всех, кому приходится проводить переговоры. Тренинг посвящен не только стратегии и тактике переговоров для заключения единственной успешной сделки; мы рассматриваем переговоры как один из инструментов развития отношений с клиентом и укрепления деловых связей.

Это максимально интерактивный и прикладной тренинг: все знания, навыки и инструменты отрабатываются на практике, по окончании тренинга их сразу можно применять в работе. Участники будут проводить переговоры в игровых ситуациях и сразу исправлять свои ошибки.

УЧАСТНИКИ НАУЧАТСЯ

- Эффективно готовиться к переговорам, разрабатывая сценарий и, таким образом, повышать свои шансы на успех
- Занимать сильную позицию с самого начала переговоров и прогнозировать реакцию оппонентов
- Сохранять сильную позицию на протяжении всего процесса переговоров,
- эффективно использовать стратегию и тактику переговоров для достижения цели
- Защищаться от приемов и уловок со стороны оппонента
- Преодолевать сопротивление покупателя, оценивая ситуацию с его точки зрения
- Успешно проводить торги в процессе переговоров, принимая верные решения о том, когда следует пойти на уступки, а когда необходимо отстаивать свою позицию
- Завершать переговоры с уверенностью, что соглашение достигнуто, и оно выгодно для обеих сторон

«ГВОЗДИ ПРОГРАММЫ»

- **Ролевая игра «Пираты Карибского моря»** – практика подготовки к переговорам, процесса торгов и использования финансовых аспектов переговоров
- **Ролевая игра «Вина Франции»** – отработка процесса переговоров от и до: участники готовятся, проводят торги, используют уловки и противостоят им, а по окончании игры анализируют как эффективность процесса переговоров, так и выгоды достигнутого соглашения





ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

- Этапы переговоров
- Учебный фильм и практическое задание
- Последовательность действий в переговорах
- Игра «Пираты Карибского моря»
- Финансовые аспекты переговоров
- Стили ведения переговоров
- Перспектива покупателя
- Источники власти, стратегии и тактики переговоров
- Игра «Вина Франции»

