



Профессиональное ведение переговоров

Программа “Профессиональное ведение переговоров” в системе программ

Основная программа: 3 дня

Коучинг:
Follow-up 1-2 дня

Программа, рекомендуемая до
прохождения тренинга :

- “Профессиональные
навыки продажи”, 3 дня
(*Professional Selling Skills*)

Последующая программа
развития навыков :

- **Стратегии сложных
переговоров, 3 дня**
(*Advanced Negotiation
Strategies*)

Цель программы:

Профессиональные продавцы знают, что вне зависимости от рынка, успешными переговорами можно назвать только те, в которых выигрывают все: клиент, организация и сам продавец.

Цель данного тренинга: развить у продавцов навыки, которые позволят им проводить переговоры с двойным выигрышем для продавца и клиента и дадут им необходимую гибкость в переговорах.

Результаты:

Участники научатся:

- максимально использовать возможности продажи до момента начала переговоров (торга);
- эффективно использовать 4 критерия перехода к переговорам;
- моделировать предстоящие переговоры и готовиться к сложным ситуациям и вероятным возможностям;
- разрабатывать максимальное количество альтернатив для большей гибкости в переговорах;
- тестировать альтернативы в соответствии с потребностями клиента и обсуждать наиболее выгодные из них;
- действовать эффективно, если переговоры зашли в “тупик”;

- проводить командные переговоры;
- переводить переговоры в конструктивное русло, если присутствует непродуктивное поведение со стороны клиента.

Содержание:

Часть 1: Понимание концепций профессиональных переговоров

Введение.

Приветствие и знакомство.

Факторы, влияющие на процесс переговоров.

Обсуждение в группе.

Переговоры

Определение переговоров и элементов успешных переговоров.

Место переговоров в процессе заключения сделки.

Работа в группах:

Чтение/Обсуждение.

Когда переходить к переговорам:

Четыре критерия перехода от продажи к переговорам.

Чтение/Обсуждение.

Обзор программы семинара.

Видео-упражнение на узнавание критериев.

Ролевая игра на достижение критериев перехода к переговорам, отработка навыков продажи.

Альтернативы

Четыре альтернативы преодоления разногласий между предложением продавца и потребностями клиента.

Чтение и выполнение письменных упражнений.
Видео-упражнения.
Упражнения в группах на разработку альтернатив.
Суммирование.
Видео-моделирование.

Часть 2: Планирование переговоров

Анализ ситуации

Анализ всей картины переговоров, определение элементов выигрыша продавца, организации и клиента.

Определение целей, которые приведут к взаимовыгодным соглашениям

Выбор трех ситуаций для практики
Анализ ситуации
Чтение и обсуждение
Практика: планирование переговоров

Развитие альтернатив

Анализ потенциальных преград для достижения соглашения и разработка альтернатив.

Представление выгод соглашения.

Чтение и обсуждение.
Практика в группах.

Оптимизация результата

Изучение предположений о проблемах, которые могут вызвать трудности во время проведения переговоров.

Чтение и обсуждение.
Практика в группах (2-я ситуация).
Практика индивидуальная (3-я ситуация).
Обсуждение.
Суммирование.

Часть 3: Проведение переговоров

Позиционирование переговоров

Создание позитивной и продуктивной атмосферы во время переговоров.

Определение разногласий и привлечение клиента к их разрешению.

Чтение и обсуждение.
Видео-моделирование.
Практические упражнения.

Изучение альтернатив

Демонстрация клиенту выгод предлагаемых решений и достижение согласия.

Чтение и обсуждение.
Видео упражнение.
Ролевые мини-игры.

Получение соглашения

Определение действий, необходимых для окончательного принятия решения.

Преодоление непродуктивного поведения.

Действия в тупиковых ситуациях.

Чтение и обсуждение.
Видео- моделирование.
Практика в парах
Командная ролевая игра
Завершение

Почему мы знаем, что эти навыки работают?

- это одна из немногих обучающих программ, которая дает четкую технологию разработки большого количества альтернатив, с которыми продавцы могут приступить к переговорам;
- программа дает продавцам четкое понимание, при каких условиях можно переходить к переговорам. В этом случае они не уходят преждевременно в "зону переговоров", что изначально обеспечивает более благоприятные условия;
- в основе этой программы лежит технология, которая дает продавцам как четкую структуру, так и эффективные техники ведения переговоров.

Спецификация

Аудитория: опытные специалисты по продажам и менеджеры по продажам.

Продолжительность: 3 дня.

Размер группы: 6-9 человек.



advancegroup

Москва, ул.

Зоологическая, 30/2

Тел (495) 605 86 64

605 88 40

advance@advance.aog.ru

www.advance-group.ru