

Технология ведения эффективных переговоров (7 часов)

| | |
|-----------------------------|---|
| На курсе развиваются | Профессиональные компетенции торгового персонала: <ul style="list-style-type: none">• Навык подготовки к переговорам.• Умение проводить переговоры, используя различные стратегии.• Нацеленность на стратегию «выиграл-выиграл»• Знание как выходить из циклического спора.• Знание о покупательских сигналах.• Знание как проводить торги• Навык резюмировать договорённости.• Умение завершать переговоры с сохранением долгосрочных отношений.• Умение выявления и анализа ошибок при проведении переговоров. Личные компетенции торгового персонала: <ul style="list-style-type: none">• Поведенческая гибкость.• Сотрудничество как основная стратегия проведения переговоров. |
| Для кого | Базовый тренинг предназначен для руководителей высшего и среднего звена, сотрудников отделов продаж и закупок, для всех, кому необходимо умение проводить деловые переговоры. |
| Тренинг ведет | Владислав Шерстобоев |
| Цель | Овладение технологией ведения эффективных переговоров. |

| Основные тематические блоки | Ключевые темы |
|--|--|
| Стратегии ведения переговоров. | Переговоры как один из способов разрешения конфликта Стратегии проведения переговоров Аренда торга |
| Этапы проведения переговоров: Подготовка переговоров | Определение целей. Сбор информации. Возможные уступки. Стратегия. Задачи и алгоритм работы для лидера, направляющего и резюмирующего. Основные ошибки |
| Спор | Возможности спора, правила спора, технология проведения. Выход из циклического спора. Техника «предположим». Основные ошибки |
| Сигналы | Вербальные и невербальные. Техники слушания. Вопросы, которые следует и не следует задавать в Переговорах |
| Предложения | Реалистичное предложение. Структура предложения. Реакции на предложения. Возможные ошибки в проведении |

| Основные тематические блоки | Ключевые темы |
|---|--|
| | предложения. Метод «или или», разновидность метода «русский фронт» Основные ошибки |
| Компоновка | Предложение отражение потребностей. Учёт возможностей и ограничений Уступки их значимость. Совокупность переменных предложения. Требования со многими составляющими. Метод Аута. |
| Торг | Основные правила торга. Техника «Если Вы , То мы» Цена на требования. Методы суммо, айкидо. Воронка переменных. Лосинные стейки. Метод добавки. Метод урезания.Основные ошибки. |
| Завершение переговоров | Пробное завершение. Ошибки завершения. |
| Подтверждение | Устранение двусмысленностей. Основные ошибки. Расползание сделки. |
| Перерывы | Как делать. Когда делать |
| Инструменты проведения переговоров | Пари договор о намерениях. Метод открытая дверь. Метод разрушения сильных аргументов. Метод вынесение за рамки. Метод блокировки «сверху в низ». Метод салями и контрсалями. Как обращаться с недовольными. |