

Тренинг «Эффективные переговоры в сфере продаж промышленных товаров. Продажи на рынке B2B».

Цель тренинга: передать участникам информацию о личностных и поведенческих ресурсах для достижения необходимого результата в переговорах на рынке B2B. Повысить личную ответственность участников за результат переговоров. Сформировать и закрепить навыки ведения эффективного переговорного процесса.

Программа:

1. Внешние и внутренние ресурсы участников переговоров на рынке B2B.
 - a. Личные убеждения и приоритеты, положительно влияющие на достижения результата переговоров.
 - b. Личные убеждения, ограничивающие эффективность переговоров.
 - c. Инструмент самонастройки участника переговоров.
2. Основы переговоров в закупках и продажах.
 - a. Принципиальный подход к переговорам.
 - b. Четкое определение собственных интересов. Определение уступок, на которые мы готовы пойти.
 - c. Фиксирование всех договоренностей с поставщиком.
3. Алгоритм проведения переговоров с поставщиками и клиентами.
 - a. Эффективная последовательность действий в переговорах.
 - b. Алгоритм постановки вопросов для определения ожиданий.
 - c. «Принципиальные уточнения» как инструмент потенциального воздействия.
4. Практические инструменты ведения торга в переговорах.
 - a. Стили поведения в процессе переговоров с торгом. Уместность того или иного стиля.
 - b. «Игра в плюс». Торг на основе собственной привлекательности для партнера.
 - c. «Игра в минус». Торг на основе возможных потерь партнера.
 - d. Правила отступления. Как получить максимум выгоды даже в ситуации, когда не все личные задачи в торге достигнуты.
5. Общение в ситуации давления со стороны поставщика/клиента.
 - a. Выбор стратегии поведения в зависимости от «веса» партнеров.
 - b. Основные ошибки в поведении и проявлении эмоциональных реакций. На чем я могу сломаться? Определение своих слабых мест.
 - c. Переговорный прессинг. Отличительные признаки. Основные правила ведения переговоров в ситуации прессинга.

Тренинг рассчитан на 12 часов. Теория – 30%, практические занятия – 70%. Учебный материал подается в интерактивном режиме, основная работа строится на индивидуальных и групповых упражнениях, с использованием видеосъемки и анализом конкретных ситуаций.