

" Деловые переговоры и активные продажи "

Продажи в настоящее время требуют от менеджеров и торговых представителей не только коммуникационной эффективности – умение выстроить контакт, правильно рассказать о своем товаре и т.д. Очень важно уметь анализировать и оценивать как позиции конкурентов, так и свою собственную конкурентную позицию, понимать потребности целевых клиентов. Именно это сочетание и делает продажи по настоящему успешными.

Продолжительность 16 ак.часов

Стоимость 6500 рублей

На семинаре Вы получите самую актуальную информацию о принципах и особенностях успешных продаж и деловых переговоров, удачные примеры из практики, а также узнаете:

- Как организовать переговоры и получить необходимый результат от оппонента?
- **Как увеличить продажи** за счет навыков делового общения?
- Как выстраивать стратегию переговорного процесса?
- Как увеличить продажи, не инвестируя в дополнительные ресурсы?

Курс предназначен для:

- ✓ руководителей и владельцев бизнеса,
- ✓ активных менеджеров по продажам всех уровней, которым по роду своей деятельности необходимо осуществлять поиск, личный или телефонный контакт, установление долговременных взаимовыгодных отношений с клиентами, повышать результативность работы, оптимизировать достижение поставленных целей.
- ✓ специалистов в области коммуникаций и всех желающих повысить свой уровень владения навыками делового общения и переговорного процесса.

В результате обучения вы:

- научитесь грамотно выстраивать стратегию и тактику деловых переговоров для получения наивысшего результата;
- изучите специфику и особенности переговоров с иностранными партнерами;
- получаете именной сертификат по окончании обучения и методические материалы по теме семинара.

Тренинг проводит: Баранова Наталья к.пол.н., доцент, бизнес-тренер Scientific Group/Сайнтифик груп. Имеет опыт научной и педагогической деятельности в высших учебных заведениях. Автор 17 научных публикаций в отечественных и зарубежных журналах. Индекс Хирша-2. *Специализация:* деловые коммуникации, реклама, политические технологии

ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ

" Деловые переговоры и активные продажи "

День1

1. Телефонный контакт.

- Подготовка к **продаже по телефону**. Подготовка к разговору. Психологический настрой.
- Анализ деловой ситуации (Продукт- Клиент - Конкурент). Сценарий разговора и вспомогательные материалы. Желаемый адресат.
- Правила ведения телефонных звонков. Как проходить секретарей? Кто принимает решение? Как настроить собеседника на вашу волну и добиться расположения?
- Конструктивное начало разговора с лицом, принимающее решение. Варианты и способы. Выбор оптимального варианта в зависимости от ситуации.
- Неосознанное сопротивление клиента. Что делать после завершения разговора.
- Тренинг телефонного контакта.

2. Личный контакт.

- **Приемы установления контакта.**
- Искусство комплимента, поиск «ключей». Создание доверия.
- Типы покупателей.
- Тренинг личного контакта.

3. Техника выявления потребностей.

- Принципы и методы выявления мотивов, интересов и потребностей клиентов при продажах.
- Роль вопросов при сборе информации и выяснении потребностей клиента. Вопросные технологии при продажах.
- Техники активного слушания в продажах.
- Баланс в общении и управление продажей.
- Тренинг выявления истинных мотивов и потребностей.

4. Приемы позитивной презентации.

- Преимущественная и ценовая аргументация.
- Знание конкурентов и выгодное позиционирование себя
- Свойства и выгоды. Эмоциональные и рациональные мотивы.
- Тренинг презентации.

5. Возражения и конфликты.

- Прием работы с возражениями разных типов.
- Специальные приемы убеждения. Использование мотива личной заинтересованности.
- Обзор методик работы с отговорками, претензиями и рекламациями.
- Практическая работа с возражениями клиентов участников семинара.
- Тренинг преодоления возражений.

2 день

Переговоры - это не просто разговор, а ряд продуманных действий, которые должны привести вас к нужной цели. На данном тренинге вы узнаете, как добиться **успеха в переговорах**, как выяснять скрытые интересы партнеров, какие лучше использовать средства влияния, поймете, как противостоять давлению и остановить конфликт. В четырех реалистичных деловых играх Вы отработаете способы эффективного торга, тактики и технологии, и узнаете, каким образом можно заключить максимально выгодную сделку.

6. Переговорные тактики и технологии

- Тренинг подготовки к переговорам.
- Что нужно обдумать до начала переговоров. **Правила и этапы ведения переговоров.**
- Способы установления контакта и создания доверительных отношений. Принципы благорасположения. Факторы, вызывающие симпатию.
- Работа с «жесткими» позициями. Воздействие на интересы партнеров, стоящие за позициями.
- Жесткие способы воздействия. Работа с обструкцией, давлением, угрозами и уловками. Противостояние давлению со стороны партнеров.
- Манипулятивное воздействие. Методы противостояния манипуляции.
- **Методы убеждения** и аргументации. Влияние на партнеров по переговорам. Обесценивание аргументации партнера. Способы перехвата и удержание инициативы в переговорах.
- Тренинг тактик и технологий.

7. Деловые переговоры с зарубежными партнерами

- Контекст международных переговоров. Национальные особенности невербального общения.
- Разработка стратегии деловых переговоров с учетом разницы культур. Российский стиль ведения деловых переговоров.
- Американская модель ведения деловых переговоров. Английская, немецкая и французская модели ведения деловых переговоров. Китайская и японская модели ведения деловых переговоров. Арабо-мусульманская модель ведения деловых переговоров.
- Деловая игра .

8. Умение вести торги

- **Арена переговоров:** кто и сколько готов заплатить? Правила установления ценовых границ. Ценовые планки. Установка на выигрыш.
- **Торги:** основные этапы и правила ведения.
- Правила выдвижения первого и второго торгового предложения.
- Схема процесса уступок при торгах. Динамика, размеры и очередность уступок.
- Изучение и использование знаний о стиле уступок партнера.
- Фаза жесткого торга. Работа с отказом партнера изменить свою позицию.
- Способы выхода из тупиковых ситуаций. Методы достижения согласия.

- Способы повышения удовлетворенности переговорами проигравшей стороны.
- Тренинг торгов, уступок, компромисса.

9. Завершение сделки.

- Приемы завершения сделки. Тренинг завершения.
- Правила сопровождения и удержания клиента. Повторные сделки. Работа с рекомендациями.

10. Заключение.

- Обзор блоков тренинга. Подведение итогов. Рефлексия.
- Обзор полезной литературы и методик саморазвития.



Место проведения: Россия, г.Нижний Новгород, ул. Б. Покровская, 62/5, офис 406

E-mail: info@scientific-group.ru

Тел.: +79503573057