

# Переговоры



## Целевая аудитория:

специалисты, занимающиеся переговорами при продаже

Уровень тренинга: базовый

«Если вы стремитесь стать хорошим собеседником, станьте прежде всего хорошим слушателем».

Дейл Карнеги

## Опции за доп. плату

- Видео и фото-отчет с тренинга
- Статья по результатам тренинга в вашу корпоративную газету

## Вы когда-нибудь задумывались,

какие факторы влияют на прибыльность бизнеса? Многие собственники пришли к выводу о том, что в основе любого бизнеса лежат переговоры. Люди ведут переговоры абсолютно по любым вопросам, для бизнеса главные из них – покупка и продажа.

Умение менеджеров по продажам вести переговоры определяет его профессиональный успех. Не менее значимы навыки ведения переговоров и для менеджеров по закупкам.

Наш тренинг предназначен для тех сотрудников, в чьи обязанности входит ведение переговоров. В нем собраны актуальные подходы и модели ведения переговоров.

## После тренинга Ваши сотрудники

- структурируют подходы к переговорным ситуациям
- будут контролировать процесс переговоров и управлять им
- повысят эффективность переговоров с действующими клиентами
- научатся правильно завершать переговоры

## Также на тренинге Ваши сотрудники

- получат инструменты для проведения эффективных переговоров
- отработают на практике процесс ведения переговоров
- примут участие в ролевой игре

*Знаете ли Вы, что...*

**правило 20/80 действует и для переговоров: в 20% времени обсуждается 80% важных вопросов. Брайн Трейси, Переговоры**

**Требования к помещению**

120 кв.м.

**Сертификация**

Сертификат компании Framex

**Как заказать тренинг?**

тел. +7 /495/ 504-72-23  
www.framex.ru

Чтобы тренинг не прошел «впустую», рекомендуем программы In-learning

**Методология обучения**

- Двухдневный формат обучения
- Составление плана развития каждого участника

**«Партнерские переговоры»**

**Программа тренинга**

**1-ый день**

**Модуль 1. Структура процесса коммерческих переговоров**

- Стандарты профессионального ведения переговоров
- Основные личностно-профессиональные характеристики
- Постановка целей и задач предстоящих переговоров

**Модуль 2. Коммуникативные навыки**

- Уточнение позиции собеседника
- Факторы убеждения
- Активное слушание
- Презентационные навыки

**Модуль 3. Ход процесса переговоров**

- Установление контакта в переговорном процессе
- Диагностика позиций и интересов партнеров по переговорам
- Консультация как форма продажи
- Использование СПИН технологии в переговорах
- Сценарии переговорного процесса
- Технологии управления переговорами

**2-ой день**

**Модуль 4. Основные принципы контр-манипуляций**

- Определение манипулятивных воздействий оппонента
- Факторы, определяющие выбор оптимальной стратегии реагирования на манипуляции оппонента

**Модуль 5. Работа с возражениями**

- Алгоритм ответа
- Методы снижения критичности
- Технологии снижения конфликтности

**Модуль 6. Завершение сделки**

- Заключение договоров
- Удержание клиента