



Ефективни продажби

Водене на търговски преговори



Ключови резултати

Участниците ще придобият нови знания или ще наградят предишния си опит в следните направления:

- Подготовка за водене на преговори
- Същинска част на преговорния процес
- Финализиране на споразумението

Като краен резултат от програмата, компанията постига:

- По-добре подготвени търговци или служители, които водят преговори

Без сложни схеми или теоретични постановки! Изкуството на преговорите в продажбите се крие в познаването на клиента и неговите мотиви, в професионалната подготовка и желанието за успех.

Това обучение е насочено към овладяване на цялостен подход за водене на преговори в лесни стъпки.

Участниците обсъждат и упражняват конкретни техники за преговаряне с различни типове клиенти.

С активната подкрепа на водещия консултант всеки участник ще има възможност да нагороди своите умения за водене на търговски преговори.

Всичко може
да се договори

Бизнес приложение

- При нужда от усъвършенстване на търговските умения на консултантите
- За новоназначени служители, които предстои да преговарят с клиенти или доставчици
- При диагностицирани проблеми със затварянето на търговските сделки

Възможни участници

Обучението е подходящо за:

- Търговски консултанти
- Менеджъри на търговски екипи
- Менеджъри и експерти „Покупки“

Ключови термини в програмата

- Стъпки в процеса на преговаряне
- Стили на поведение при преговори
- Управление на впечатленията
- Стратегии за водене на преговори

“Правило в бизнеса е да получаваш не това, което си заслужил, а това, което си постигнал в процеса на преговорите”

Честър Карас



Детайли

- Ученето става в резултат от личния опит на участниците “тук и сега” в разглежданите модули
- Участниците си тръгват от обучението с ясни насоки за професионално водене на преговори

Материали

Работни книжки, учебни материали, упражнения

Участници

Максимален брой: 15 участници

Продължителност: 2 дни

Водещ

Сертифициран консултант на In Your Hands