Переговоры без поражений (для отделов продаж)

как убедить кого угодно в чем угодно

Программа фокусируется на выработке важнейших умений, необходимых для успешного переговорщика. Тренинг предусматривает, как работу с установками и ценностями участников, так и с инструментами и техниками переговоров. Такой подход позволяет с одной стороны, осознать необходимость изменений в собственном поведении, а с другой – дает применимые на практике методы, которые можно использовать сразу после завершения тренинга.

Продавец-переговорщик – как коробка с шоколадными конфетами в обертке. Никогда не знаешь, какая начинка тебе попадется

В результате обучения Вы научитесь

- ✓ Правильно настраиваться на предстоящий раунд переговоров
- ✓ Разрабатывать и применять различные стратегии и тактики ведении переговорного процесса
- ✓ Создавать позитивную атмосферу, базирующуюся на понимании потребностей, установлении ясности и развитии доверия собеседника
- ✓ Противостоять манипуляциям, давлению, преодолевать тупики, управлять рисками, Возникающими в процессе переговоров
- ✓ Проводить системный анализ интересов сторон, расстановки сил и баланса власти, прогнозировать действия другой стороны, правильно выбирать стиль ведения переговоров
- ✓ Объективно оценивать полученный результат и делать выводы

Продолжительность 2 дня/16 часов

Программа тренинга:

Модуль	Содержание модуля
Модуль 1. Введение в тему и знакомство	• **Представление тренера и участников.** Личная информация и опыт • **Вводная информация и правила тренинга.** Регламент, методы обучения, используемые в тренинге, правила и необходимые условия, соблюдение которых даст максимальный результат обучения.
Модуль 2. Добро пожаловать в переговоры!	• **«Что отличает выдающегося переговорщика от нормального?»** • **Самооценка переговорного стиля участников**
Модуль 3. Основные этапы переговорного процесса	• **Алгоритм проведения переговоров по телефону**. Что надо уметь, чтобы проводить эффективные переговоры по телефону? • **Алгоритм проведения личных переговоров.** Что надо уметь, чтобы проводить эффективные личные переговоры?
Модуль 4. Техники коммуникации при ведении переговоров и продаж	• **Основы эффективного взаимодействия:** поведение и личность • **Основы вербальной коммуникации** • **Основы невербальной коммуникации.** Диалоговый режим**.** Работа с приоритетами восприятия

Модуль 5. Манипуляция в переговорах	• **Что такое манипуляция в переговорах?** Основные приемы манипуляции • **Приемы манипуляции:** дефицит, взаимность, стадо, авторитет, последовательность, привлекательность • **Какие виды манипуляции, когда нужны?** Манипуляция в ПДЗ. Манипуляция при изменении условий. • **Как противостоять манипуляции.**
Модуль 6. Оказание влияния в ходе переговоров	• **Техники оказания влияния.** «3 золотых инструмента оказания влияния в ходе переговоров» • **Комплекс методов по противодействию манипуляции «Переговорное айкидо»** • **Использование «переговорного айкидо» в различных ситуациях**
Модуль 7. Эффективная аргументация в ходе переговоров	• **Типы переговорной аргументации.** Кейс по рациональной аргументации «С калькулятором наперевес!» • **Деловая игра по эмоциональной аргументации «Претензия!»**
Модуль 8. Закрепление результатов и завершение тренинга	• **Планирование изменений в собственных продажах.** Составление плана изменений в своей работе на месяц вперед. Обобщение индивидуальных рекомендаций, полученных от тренера. • **Круг обратной связи.** • **Вручение дипломов.**

Ведущий тренер Школы Эффективного Бизнеса Семенцов Алексей

Основное образование

- экономический факультет Уральского государственного педагогического университета;
- экономический факультет Europa-Universitaet Viadrina;
- Кандидат Экономических Наук

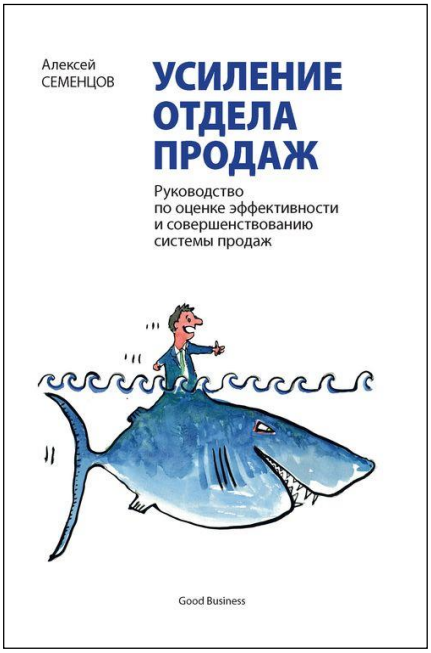
Профессиональный профиль

· Ведущий тренер по продажам и управлению продажами в УрФО

· Коммерческий директор дочерней компании «Энвидатек Ост» (материнская компания Envidatec GmbH, Гамбург, Германия)

· Коммерческий директор российско-немецкого СП «Хенш Развитие Качества»

Автор книги «Управление продажами. Руководство по оценке эффективности и совершенствованию системы продаж»



Специализация

- Технология продаж
- Стратегия и тактика продаж
- Организация и управление сбытом
- Бизнес-процессы
- Управление качеством
- Управление организационными изменениями

Опыт в коммерции

- 15 лет
- Вывод на рынок зарубежных компаний: NAF (производство мостов и приводных механизмов), Becker Systems (производство и продажа элементов трубопроводов), PCBC (сертификационные услуги)