

ВИН ВИН ПРЕГОВАРАЊЕ

2 - Дневна програма



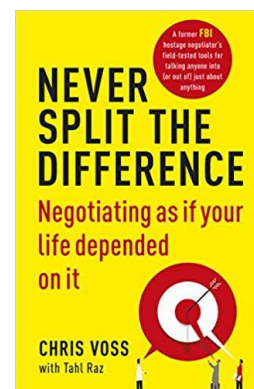
Како да се постигне најдобрата можна спогодба?

Успешните бизнис преговори ја градат финансиската потпора на компанијата. Продажниот персонал треба да е решителен, фокусиран и ориентиран кон резултати. Воедно, продажниот персонал треба да ги поседува потребните вештини, а нивните супервизори потребните алатки за управување со резултатите од преговорите.

Фазата на преговарање е клучна и тогаш се одредува дали новиот клиент ќе ја зголеми вредноста на компанијата или ќе претставува товар. Во текот на фазата на преговарање исто така се одредува колку долго ќе се задржи односот со клиентот и како тој ќе ја промовира вашата компанија на пазарот.

Овој тренинг се состои од низа модули кои содржат неколку теории на преговарање, интерактивни вежби, анализи на случаи и алатки кои продавачите можат веднаш да ги аплицираат во пракса, со цел постигнување Вин-Вин исход, за клиентот и за компанијата.

Како до "Вин-Вин" во преговорите?



Извор

Овој уникатен метод на преговарање е развиен врз база на искуствата на Chris Voss, авторот на книгата "Never split the difference", главниот преговарач на FBI за кризни ситуации, гуру за преговарање.

Цел на програма

Со овој преговарачки стил, вие ќе:

- + Го зголемите уделот на пазарот
- + Го зголемите профитот од продажбата
- + Остварите повисоки маржи
- + Го зголемите профитот по клиент
- + Зголемите реализацијата на договори
- + Ја зголемите предвидливоста на резултатите во процесот на продажба
- + Се стекнете со повеќе лојални клиенти и подобра репутација на пазарот
- + Го подобрите моралот на продавачите
- + Ја зголемите вкупната продажба
- + Ги зајакнете вештините на продавачите

Времетраење

2 Дена

#ПРЕГОВАРАЊЕТО НЕ Е ВОЈУВАЊЕ, ТОА Е ПРОЦЕС НА ОТКРИВАЊЕ. ЦЕЛТА Е ДА ОТКРИЕМЕ ПОВЕЌЕ ИНФОРМАЦИИ ЗА ДА ПОСТИГНЕМЕ ВИН ВИН СИТУАЦИЈА. #КРИС ВОС

Распоред на програма

ДЕН 1

- + Основи на преговарање
- + Дефиниција на преговарање
- + Што е преговарање?
- + Услови за преговарање
- + Што не е преговарање?
- + Основни к-ки на преговарање
- + Принципи на преговарање
- + Флексибилност во преговорите
- + Преговарачки мајндсет
- + Преговарачки стилови
- + Однесување на клиентот
- + Невербална комуникација
- + Алатки на убедување
- + Силата на реципроцитетот
- + Доверба и допадливост
- + Уметност на "small talk"

ДЕН 2

- + Фази во преговорите
- + Подготовка за преговори
- + DOE модел
- + BASIS модел
- + Избор на стратегија
- + Тактички пристапи
- + Дебатирање
- + Техники на ценкање
- + Емпатично решавање на приговори и поплаки
- + Преговарачки блефови
- + Постигнување Вин-Вин
- + Анализа на преговорите
- Акционен план
- + План за примена на моделот
- + Следење и корекции
- + Развој на нови вештини

More information

If you would like to discuss any one of our programs please contact us.

T +389 71 39 19 59

E info@doortraining.mk