ПРОДВИЖЕНИЕ
PRACTICE
THE BEST TRAINING

КАРТА ТРЕНИНГОВ И СЕМИНАРОВ

для руководителей и продавцов



Константин Журавлёв

Бизнес-консультант, бизнес-тренер

Практика — лучшая тренировка.
Сайт: prodvizeniye.ru

Тренинг-семинар «Основы эффективных переговоров с клиентами»

О программе:

Жизнь современного человека состоит из постоянных переговоров. Навыки правильного общения требуются везде: в карьере, бизнесе, личных отношениях, общении с семьей. Успех, финансы, репутация зависят от навыков правильного ведения переговоров и, что не менее важно, умения договариваться.

На этом тренинге Вы научитесь готовиться к переговорам и отстаивать свои интересы, узнаете о моделях существующих переговоров, о том, как адаптировать свою коммуникацию под определенный тип переговорщика, грамотно структурировать переговорный процесс.

Пройти курс стоит и тем, кто не может отстаивать свои взгляды, быстро теряет позицию, легко попадает под манипуляции со стороны оппонентов, или просто хочет изучить механизмы эффективного делового общения.

Основная цель тренинга:

- Познакомить участников тренинга с базовыми принципами и этапами проведения результативных переговоров.
- Освоить навыки ведения коммерческих переговоров с имеющимися или потенциальными клиентами.

Для кого: Менеджеры по продажам, Торговые представители, Супервайзеры, Региональные/Территориальные менеджеры, Руководители отделов продаж, Коммерческие директора, Собственники бизнеса.

Оптимальное количество участников тренинга: 4 - 12 человек.
Если количество участников более 12 человек, то формируется 2 группы. Для малых групп, численностью менее 4 человек, обучение проводится в индивидуальном формате – персональный коучинг.

Продолжительность стандартной программы: 16 часов
(2 дня по 8 часов)

Рекомендуемое время обучения по программе: от 16 часов.

Программа тренинга-семинара «Основы эффективных переговоров с клиентами»

01. Подготовка к переговорам

- Постановка целей и понимание конечного результата переговоров.
- Два фактора успешности переговоров: содержание и процесс.
- Содержание переговоров: от позиций к интересам.
- Процесс. Этапы ведения переговоров.
- Планирование стратегии и тактики переговоров. Принцип «Win-win» в переговорах.
- Анализ партнера по переговорам, понимание его интересов и потребностей.
- Практическое задание: подготовка к переговорам.

02. Техники проведения переговоров

- Области информации. Выяснение интересов партнера.
- Типы вопросов. Приемы активного слушания.
- Сложные ситуации в переговорах. Средства защиты от манипуляций и давления.
- Психологическая позиция в переговорах.
- Пространство взаимодействия в переговорах (статус, отношения, результат).
- Практическое задание на выяснение информации.

03. Эффективное взаимодействие в переговорах

- Три способа воздействия: внушение, аргументация и заражение.
- Техника аргументации.
- Упражнение для группы: тренировка аргументации.

04. Принципы манипулятивного воздействия

- Понятие манипуляции.
- Типы манипулятивного воздействия.
- Цели манипуляции.
- Как быстро понять, что Вами манипулируют?

05. Обсуждение условий и закрепление договоренностей

- Когда и как нужно переходить на этот важный этап.
- Что может мешать достижению договоренностей?
- Согласование условий в переговорах (объем, сроки и другие условия).

06. Завершение тренинга

- Завершение тренинга.
- Обмен мнениями участников тренинга.
- Фото-сессия

Формат проведения – максимально практичный интерактивный тренинг навыков:

- **60% практика: участники отрабатывают навыки в упражнениях, работая в парах, тройках, малых группах, деловые и ролевые игры.**
- **20% теория: интерактивные мини-лекции, демонстрация навыков, обсуждение результатов с тренером, ответы на вопросы участников.**
- **20% анализ реальных практических кейсов тренера и кейсов участников.**

Журавлёв Константин Александрович

Бизнес-консультант, Бизнес-тренер практик.
Опыт в продажах на рынках B2B и B2C более 20 лет (с 2005 г.)
Прошел последовательно путь от Торгового представителя до Директора по продажам в РФ, крупного производственного холдинга с оборотом более 21 млн.$
Предприниматель. Руководитель консалтингового агентства «Продвижение» г. Самара www.prodvizeniye.ru

Специализация бизнес-тренера:
- построение эффективных систем продаж и систем дистрибьюции для производственных и торговых компаний, с современной маркетинговой поддержкой;
- подготовка и проведение стратегических сессий;
- подбор менеджеров и руководителей продаж.
- обучение сотрудников навыкам продаж, переговоров и управления продажами;

Резюме специалиста доступно по ссылке:
https://drive.google.com/file/d/1dcSCnP0VgjbnBkzw2HWLBYvR2IaxsVHQ/view?usp=sharing

Запишитесь на бесплатную консультацию по тренингу (до 30 мин.), с экспертом по построению отделов продаж и обучению сотрудников, по личному номеру телефона: +7(987)160-19-45 (WhatsApp Viber Telegram)

ЗАПИСАТЬСЯ НА БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ ПО ТРЕНИНГУ
WhatsApp



Консалтинговая компания «ПРОДВИЖЕНИЕ»

Адрес тренингового центра: г. Самара, Московское шоссе, 49 4 этаж, бизнес-центр «Prostorium»

Телефон: +7 (987) 160-19-45
+7 (846) 205-16-25
E-mail: sale@prodvizeniye.ru
Facebook: fb.prodvizeniye.ru
В контакте: topsales63
Сайт: www.prodvizeniye.ru