

Базовый курс переговоров

Неэффективные переговоры обходятся дорого. Ключ к успеху — уверенность, а она начинается с системной подготовки.
Лучшая комбинированная интерактивная программа для осваивания основ переговоров и их отработки на практике, укрепляющая уверенность и изменяющая переговорное поведение.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Все, кто хочет освоить основы переговоров и вести их уверенно.

Менеджерам по продажам и продуктам, маркетологам, которые хотят выстраивать более эффективное сотрудничество с агентствами, специалистам с коммерческим опытом до 3 лет

Рекомендуемое количество участников — 8 человек при поддержке двух тренеров

ВЫ НАУЧИТЕСЬ

- Объективно оценивать соотношение сил в переговорах
- Уверенно применять метод SKATER для структурированного подхода
- Готовиться по 6-этапной КАЛЕЙДОСКОПИЧЕСКОЙ системе
- Грамотно планировать и вести переговоры с четкой стратегией
- Эффективно обмениваться переменными, чтобы максимизировать выгоду
- Создавать и поддерживать внутреннюю согласованность
- Распознавать и нейтрализовывать манипулятивные тактики оппонента
- Развить переговорные навыки, поведение и технику
- Определять типы личности и адаптироваться к ним

ПОДХОД

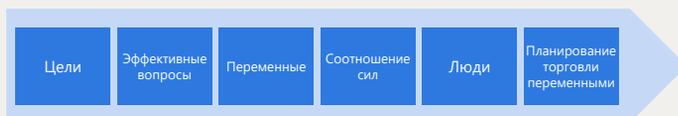
SKATER

Методика позволяет возвращаться к предыдущим этапам столько раз, сколько необходимо.



6-этапный процесс калейдоскопической подготовки

В рамках тщательного процесса подготовки на каждом шаге заранее прорабатываются и учитываются все значимые ракурсы



ПУТЬ ОБУЧЕНИЯ



Обзор программы:

Адаптируется под потребности организации

Строится на существующих навыках продаж

Содержит четкую структуру для подготовки и проведения любых переговоров

Интерактивное обучение через дискуссии вовлекает участников и заземляет пройденное

На выходе каждый участник получает персональный план действий для развития навыков

День 1 - Подготовка к переговорам

Продажи и переговоры
Групповая ролевая игра
Методика SKATER
Поиск возможностей
Постановка целей
Эффективные вопросы
Переменные
Индивидуальная ролевая игра

Day 2 – Проведение переговоров

Соотношение сил
Люди
Торговля переменными
Индивидуальная ролевая игра
Согласованность и репетиция
Коммуникация, поведение, тактики
Реализация выгод
Индивидуальная ролевая игра
План действий

Стоимость по запросу

НАША УНИКАЛЬНОСТЬ

Открытые эксперты с серьезным коммерческим опытом

Гибкие форматы работы под ваши потребности

Практичные инструменты для долгосрочных изменений

Конструктивные подходы для достижения устойчивых соглашений

Программа Опытный переговорщик

Неэффективные переговоры обходятся дорого. Ключ к успеху — уверенность, а она начинается с системной подготовки.
Лучшая комбинированная интерактивная программа для развития навыков переговоров и их отработки на практике, укрепляющая уверенность и изменяющая переговорное поведение.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Опытные переговорщики, стремящиеся расширить свои навыки и освоить различные подходы и стили ведения переговоров для сложных сделок и работы с требовательными клиентами, в частности национальные/key account менеджеры, руководители каналов/направлений/продаж, специалисты с более чем 3-летним коммерческим опытом

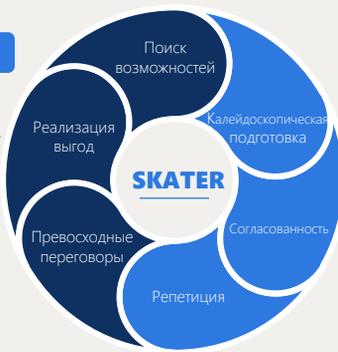
ВЫ НАУЧИТЕСЬ

- Использовать надежную методiku для решения любых переговорных задач
- Различным способам изменения соотношения сил
- Планировать и проводить сложные многоэтапные переговоры
- Определять типы личности и адаптироваться к ним
- Умело использовать каналы коммуникации и противостоять тактикам

ПОДХОД

SKATER

Методика позволяет возвращаться к предыдущим этапам столько раз, сколько необходимо



10-этапный процесс калейдоскопической подготовки

В рамках тщательного процесса подготовки на каждом шаге заранее прорабатываются и учитываются все значимые ракурсы



ПУТЬ ОБУЧЕНИЯ

Подготовительная работа

Тренинг

Внедрение

Коучинг | Освежение | Инструменты и формы | Поддержка

Обзор программы:

Разборы реальных кейсов и примеров заземляют обучение и позволяют участникам уверенно действовать в ЛЮБЫХ ситуациях.

2 опытных коммерческих консультанта с обширным практическим опытом привносят вызовы, решения и опыт мирового класса.

Подготовительная работа:

Материалы для самостоятельного изучения позволяют участникам подготовиться заранее и повысить эффективность очных сессий.

День 1 - Подготовка к переговорам

Продажи и переговоры
Типы переговоров
Групповая ролевая игра
Эффективные вопросы
SKATER и Калейдоскоп
Цели
Переменные
Позиции
Оценка соотношения сил
Язык переговоров
Индивидуальная ролевая игра

Day 2 - Поведение

Освежение пройденного
Соотношение сил
Люди
Индивидуальная ролевая игра
Риски
Индивидуальная ролевая игра
Планирование торговли переменными
Подготовка к ролевой игре по реальным переговорам

Day 3 - Практика

Освежение пройденного
Превосходные переговоры и тактики
Согласованность
Форматы коммуникаций
Репетиция
Ролевая игра с записью видео
Финальные уроки
Реализация выгод
Построение плана действий

Стоимость по запросу

НАША УНИКАЛЬНОСТЬ

Открытые эксперты с серьезным коммерческим опытом

Гибкие форматы работы под ваши потребности

Практичные инструменты для долгосрочных изменений

Конструктивные подходы для достижения устойчивых соглашений