

Ведение коммерческих переговоров

Целевая группа	Курс предназначен для сотрудников компании, ведущих переговоры с поставщиками, партнерами
Цель курса	Приобретение участниками профессиональных знаний, практических навыков и методов для анализа и развития своей работы в сфере продаж и сотрудничества с поставщиками
Методика	Лекции чередуются с индивидуальными и групповыми заданиями, а также проводятся различные формы тестирования
Ожидаемые результаты	Участники <ul style="list-style-type: none">▪ смогут более эффективно достигать необходимых решений на переговорах▪ приобретут большую уверенность при проведении сложных переговоров
Содержание	Личный вклад сотрудника в прибыль компании

Суть процесса переговоров – позиции переговорщиков, цели переговоров

Основы межличностного коммерческого общения:

- Психологические особенности восприятия информации человеком
- Внутренние установки переговорщика, содействующие успеху в переговорах
- Слушаем или слышим ... как мы можем развивать свою проницательность, чтобы понять реальные потребности у других людей?

Подготовка к переговорам

- Торг по условиям в сложных переговорах – «Матрица переговоров»
- Подготовка первого контакта для персонификации каждой встречи – метод «Портфель»
- Определение цели переговоров.
- Выяснение критериев принятия решения поставщиком.
- Учет возможных возражений

Этапы проведения переговоров

- Ключевые детали для создания позитивного первого впечатления
- Воронка вопросов – управление беседой
- Аргументация своего предложения
- Заключение сделки: отслеживание сигналов покупки, преодоление нерешительности, как и когда использовать сильное давление на поставщика

Сложные ситуации при переговорах

- Преодоление возражений и разрешение конфликтов в процессе переговоров
- Успешное ведение переговоров с группой решающих лиц
- Как отказать поставщику в неадекватных требованиях
- Самомотивация: как восстанавливать силы и оживлять моральное состояние
- Самоорганизация в сложных ситуациях; преодоление эмоциональных этапов в отношениях
- Применение методов ведения переговоров в конкретных ситуациях

Рассмотрение конфликтных ситуаций

- Техника управления возражениями
- Методы рассмотрения возражений
- Цена как возражение: ключевой момент в переговорах
- Тактика работы с давлением: по цене, по условиям
- Подведение поставщика к решению
- Споры, конфликтные ситуации
- Тактики поведения в конфликтной, спорной ситуации
- Межфункциональное взаимодействие
- Роли основных участников процесса