БИЗНЕС-ШКОЛА
XXI ВЕК-КОНСАЛТ

№1 В БЕЛАРУСИ
ПО ИТОГАМ ПРЕМИИ «НОМЕР ОДИН» 2022

17.07-18.07
OFFLINE / ONLINE

ПЕРЕГОВОРЫ ПО ПРОДАЖАМ

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ: 16 ЧАСОВ

Программа, которая развивает навыки использования стратегий и тактик продвинутых переговоров.

В эпоху глобальных изменений и экономического кризиса одним из незаменимых soft skills для любого руководителя или специалиста является навык ведения переговоров. Компании вынуждены поднимать цены на свои услуги, и ежедневно приходится договариваться об изменениях условий сотрудничества с клиентами. Сегодня очень важно конструктивно обсуждать все проблемы, возникающие в процессе переговоров, уметь спокойно и аргументированно убеждать потребителя, противостоять манипуляциям и ориентироваться на взаимовыгодное сотрудничество.

Приняв участие в программе **переговоры по продажам**, вы:

- научитесь определять свою четкую цель и позицию в переговорах;
- забудете о волнении в процессе переговоров;
- сумеете нейтрализовать манипуляции клиента;
- научитесь договариваться!

На обучении **применяются интерактивные методики**, которые включают:

- живые иллюстрации принципов ведения переговоров;
- оценку вашего стиля коммуникации и ведения переговоров;
- взаимообучение;
- парные ролевые упражнения.

70% обучения составят кейсы и практические занятия. На обучении рассматриваются реальные переговорные ситуации.

© BS XXI CENTURY-CONSULT

СТРУКТУРА ПРОГРАММЫ

ТЕМА 1 Переговорные стратегии.

Жесткая стратегия или **win – lose** – стратегия, направленная исключительно на победу над клиентом, который воспринимается как противник. Используется, когда результат превыше всего и не важен путь его достижения. Стратегия, направленная на полное доминирование над потребителем и, как следствие, его полное поражение. Переговорщик, настроенный на win – lose, готов использовать любые доступные способы, чтобы получить желаемое соглашение, в том числе и приёмы манипуляций.

- Когда в переговорах имеет смысл использовать жесткую стратегию.
- Как выигрывать переговоры win – lose. «Золотые» правила жесткой стратегии ведения переговоров.
- Если против вас используют жесткую стратегию ведения переговоров – что противопоставить?
- Методы давления на переговорах и способы противодействия им.
- Нечестные приемы и уловки, используемые в практике ведения переговоров и как им противостоять.

Мягкая стратегия или **lose – win** – стратегия подразумевает ваше тактическое поражение и победу потребителя. Эта стратегия используется, когда наиболее важны отношения, а результатом переговоров, на данном этапе, можно поступиться.

- Когда в переговорах имеет смысл использовать мягкую стратегию.
- Как уступая клиенту выиграть в долгосрочном периоде переговоры.

Торг или **«Я сделаю это, если Вы сделаете то»**. При данной стратегии суть переговоров – это поиск компромисса.

- Правила торга – как не попасть в тупик. На какие уступки мы готовы пойти в переговорах и каких уступок ожидаем от клиента.
- Как выгодно «продать» уступки, на которые идете вы.
- Как правильно «купить» уступки потребителя.
- Что делать, если торг не уместен.

Принципиальные переговоры / Гарвардский проект или **Win – Win**. Стратегия подразумевает партнерские отношения и совместный поиск вариантов решения переговорной ситуации. В Win – Win иначе понимаются победа или успех переговоров, а именно, как максимальное взаимное удовлетворение интересов сторон. Подход к переговорам как к совместному с партнером поиску решения основывается на иных принципах и подразумевает в значительной степени открытость участников, формирование диалога отношений.

- Методы и правила принципиальных переговоров.
- Четыре шага принципиальных переговоров.
- Как подготовиться и вести переговоры Win – Win.
- Правила торга – как не попасть в тупик.

Практическая работа

Разберем переговорные стратегии на кейсе. Определим наиболее выигрышные стратегии ведения переговоров в рамках переговорных кейсов участников обучения.

ТЕМА 2 Подготовка к переговорам.

- Определение собственной позиции на переговорах в деталях. Постановка целей переговоров. Анализ интересов оппонента по переговорам.
- Подготовка альтернативных (возможных вариантов) предложений. Аргументация собственного предложения. Как позиционировать свое предложение исходя из критериев принятия решения.
- Переговоры в команде и в одиночку – минусы и плюсы.
- Переговоры в условиях группового давления – как подготовиться и выиграть.
- Манипуляции в переговорах – как подготовиться и противостоять манипуляционному воздействию.

Практическая работа

Отработаем каждый этап подготовки к переговорам на основе реальных переговорных кейсов участников обучения.

ТЕМА 3 Ведение переговоров.

- Деловая этика начала переговоров, приемы налаживания отношений и создание конструктивного климата в начале переговоров.

- «Язык тела» клиента и использование этой информации в переговорах.
- Как правильно принимать и передавать информацию в переговорах. Как правильно отвечать на вопросы потребителя. Выявление подлинных интересов клиента.
- Управление инициативой в переговорах с помощью вопросов и техник активного слушания.
- Презентация своих предложений. Приемы убедительной аргументации своей позиции.
- Причины возникновения сопротивлений и возражений в ходе переговоров. Техники преодоления сопротивления и возражений.
- Обсуждение и поиск взаимовыгодных вариантов.
- Согласование позиций и выработка договоренностей в переговорах.
- Подведение промежуточных и окончательных итогов переговоров.
- Партнерские отношения – зачем они нужны? Что считать успехом переговоров?

Деловая игра

Переговоры на основе реальных переговорных кейсов участников обучения.

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ:

ТАТЬЯНА ЧЕРДЫНЦЕВА

Первый заместитель директора
БШ XXI ВЕК-КОНСАЛТ, академический директор программы MBA General, руководитель и преподаватель кафедры менеджмента (преподаваемые дисциплины: стратегический менеджмент, операционный менеджмент, hr-менеджмент).

Опыт управления консультационными проектами: по разработке и реализации стратегии бизнеса; по описанию и оптимизации бизнес-процессов; по реорганизации предприятия; по проектированию и внедрению системной оценки, развития и обучения персонала, построению ассесмент-центра; по оптимизации систем стимулирования (грейдирование, внедрение оплаты труда по KPI).

Член рабочей группы по реализации «Концепции формирования и развития системы бизнес-образования в Республике Беларусь» при Министерстве экономики Республики Беларусь.

Научные интересы: стратегическое планирование, компенсационный менеджмент, процессное управление.

ДАТЫ ОБУЧЕНИЯ:

17-18 июля 2023 г. с 10.00 до 17.15

МЕСТО ОБУЧЕНИЯ:

Кампус БШ XXI ВЕК-КОНСАЛТ, БЦ «XXI век»,
г. Минск, пр-т. Независимости, 169, северное здание, 8 этаж.

СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ:

Для одного участника **650 BYN + 20% НДС.**

ДОКУМЕНТ ОБ ОБРАЗОВАНИИ:

- Сертификат БИЗНЕС-ШКОЛЫ XXI ВЕК-КОНСАЛТ.
- Сертификат об обучении государственного образца.

ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ НА ОБУЧЕНИЕ:

+375 (29) 694-31-87 (Viber, Telegram, WhatsApp)
+375 (29) 397-67-79
+375 (29) 700-67-79
+375 (17) 388-14-08

E-mail: training@21vk.biz

17–18 июля

АКЦИЯ!
3 по цене 2

БИЗНЕС-ШКОЛА XXI ВЕК-КОНСАЛТ

№1 В БЕЛАРУСИ

Переговоры по продажам

16 учебных часов

© BS XXI CENTURY-CONSULT