

Тема: *Повышение эффективности переговорного процесса с Российскими бизнес-партнерами*

Целевая аудитория:

- ✓ руководители организаций;
- ✓ начальники структурных подразделений;
- ✓ специалисты по работе с клиентами;
- ✓ продавцы в сегменте b2b, работающие с крупными контрактами.

Цели и задачи тренинга:

- Научиться проводить переговоры профессионально.
- Изучить стратегии и тактики ведения переговоров, которыми пользуются успешные переговорщики.
- Научиться приёмам убеждения в переговорах и выстраиванию линии аргументации.
- Научиться выстраивать линию торга, чтобы заключать наиболее выгодные сделки.

Программа:

1. Подготовка к переговорам

- психология человека ведущего переговоры и слабые места, возникающие в сложных эмоциональных ситуациях;
- выбор стиля ведения переговоров;
- изучение партнёра по переговорам, работа с фактами и гипотезами;
- постановка цели на переговоры (метод 3-х целей);
- выбор видов и стилей влияния;
- создание линии аргументации и подготовка ценностных предложений;
- разработка креативных уступок и финальных требований.

2. Тактика ведения переговоров.

- структура переговоров;
- как начинать переговоры, чтобы сохранять сильную позицию;
- определение слабых и сильных сторон разных стилей аргументации;
- приёмы выявления истинных причин конфликта и истинных требований через вопросы;
- приёмы убеждения в переговорах;
- выстраивание линии аргументации;
- защита позиции в переговорах;
- правила торга (формула);
- манипуляции и противостояние им;
- правила фиксации договорённостей в переговорах.

3. Подведение итогов, ответы на вопросы.

- подведение итогов, ответы на вопросы, получение обратной связи от тренера.

Семинар состоится по адресу: г. Гомель, ул. Ирнинская 21-17, конференц-зал Гомельского отделения БелТПП, 3 эт.

Время проведения: 28 сентября 2022 г (среда) с 10-00 до 16-30, начало регистрации в 09-30.

Подробная информация: www.bizgomel.by, 8 0232 23 22 76, 23 62 22, rio@ccigomel.by.