

Технологии продаж в управлении. Часть 1. Подготовка переговоров

Код: SS-028

Длительность: 16 ч.

Описание:

Как так получается, что не обладая специальными знаниями и навыками, люди ежедневно ведут переговоры. Начиная с переговоров с важными клиентами в офисе, заканчивая – с собственным ребенком дома за ужином. Ежедневно мы вступаем в переговоры до пяти раз в день, и четыре из них оканчиваются не в нашу пользу.

Порой складывается впечатление, что ведение переговоров – это искусство, доступное только избранным. Но это не так!

От исхода переговоров зависит не только успех больших сделок, но и наши повседневные задачи. Данный курс поможет слушателям овладеть основными инструментами и техниками, чтобы выигрывать переговоры пять из пяти раз.

Данный курс предоставляет слушателю возможность изучить набор коммуникативных техник и организационных принципов, используемых в продажах. Первая часть нацелена обучить подготовке к переговорам.

Цели:

- Приобрести знания по подготовке к переговорам.
- Выработать личностные установки по ведению переговоров.
- Научиться определять целевую аудиторию.
- Тренировка навыков общения на основе стратегем.
- Обмен опытом между участниками.
- Применение новых стратегий в повседневной деятельности.

Разбираемые темы:

- Обзор базовых личностных концепций.
- Выявление и формирование собственной позиции.
- Мотивационные методики.
- Планирование людей. Выбор приоритетных персон.
- Обзор и тренировка стратегий.

Целевая аудитория:

Менеджеры проектов, тимлиды, HR-специалисты.