

## Центр оценки персонала Дмитрия Леонова. Независимая оценка сотрудников Отдела продаж.

### Целевая аудитория:

Сотрудники, занимающиеся продажами, а также кандидаты на должность менеджеров Отделов продаж.

### Основные цели:

- Независимая оценка персонала, проверка основных знаний, навыков и компетенций, предоставление обратной связи Заказчику (тестирование проводится в непринужденной обстановке без уведомления участников, т.к. форматом мероприятия является обучающий тренинг).
- Дополнительное обучение и отработка навыков проведения переговоров.

### Базовые знания, навыки и компетенции, которые будут оцениваться:

Соблюдение Стандартов переговоров:

- подготовка к встрече;
- открытие встречи;
- определение интересов и проблем;
- представление Целевого Продукта;
- работа с сомнениями;
- торг;
- коммерческое предложение и его компоновка;
- закрытие сделки;
- анализ и действия после встречи;
- использование а переговорах эмоционального интеллекта.

Поведение участников на тренинге:

- активность и лидерство в группах, навыки командообразования.
- восприимчивость обратной связи.

Продолжительность тренингов – 2 дня.

Стоимость открытого тренинга (1 участник) – 10.000 руб.

Стоимость корпоративного тренинга – 100.000 руб.

Контакты: Дмитрий Леонов, тел. +7 (916) 600-17-69, E-mail - [dleonov@neocode.pro](mailto:dleonov@neocode.pro)

## ПРОГРАММА

# Тренинга: «Проведение эффективных переговоров. Стандарты переговоров.»

### Блок 1. Подготовка к обучению.

- Заполнение опросника по теории продаж.
- *Ролевые игры. Проведение переговоров.*

### Блоки 2-3. Стандарты переговоров.

- Подготовка к встрече.
- Открытие встречи.
- Определение интересов и проблем.
- Представление Целевого Продукта.
- Работа с сомнениями.
- Торг.
- Коммерческое предложение и его компоновка.
- Закрытие сделки.
- Анализ и действия после встречи.

### Блок 4. Решение бизнес-кейсов.

- Заполнение опросника по знаниям, полученным на тренинге.
- *Групповая работа: решение бизнес-кейсов по продажам, торговому маркетингу, категорийному управлению.*
- *Тренировка: проведение переговоров.*

### Блок 5. Эмоциональный интеллект - теоретический материал.

- Определение эмоционального интеллекта.
- Модель Майера и Сэловей.
- Модель Дэниэла Гоулмана.
- Модель Рувена Бар-Она.

## Блок 6. Эмоциональный интеллект - практические упражнения.

- Цели и объяснение упражнений.
- *Тренировка: Экспресс-анализ собеседника.*
- *Тренировка: Оценка «серьезности» намерений собеседника.*
- *Тренировка: Эмоциональное влияние и создание убедительных сообщений.*
- *Тренировка: Энерго-техники.*
- *Тренировка: Развитие бизнес-интуиции.*

## Блоки 7 и 8. Ролевые игры, тестирование и моделирования результатов переговоров с помощью компьютерной программы "Бизнес-симулятор".

- *Ролевые игры: Проведение переговоров.*

## Регламент

Начало: 09:00, окончание: 18:00.

Перерывы на кофе и обед: 11:00, 13:00, 15:30.