

ТРЕНИНГ ПРАКТИКУМ ПОСТАВЩИКА КЛАССИЧЕСКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- Сотрудники компаний, которые проводят переговоры с торговыми сетями.
- Сотрудники компаний, которые планируют начать продажи в розничные сети.

ЦЕЛИ ТРЕНИНГА

- Рационализировать процесс переговоров - представить Стандарт Переговоров, обучить необходимой теории и тренировать базовые вербальные и невербальные навыки.
- Тренировать вести переговоры в их иррациональной части (где нет данных для принятия рационального решения).
- Тренировать принимать решения на основе экспресс-анализа маржинальности контракта и проверить эти навыки на бизнес-симуляторе.
- Предоставить обратную связь компании и участникам по навыкам участников.

УЧАСТНИКИ НАУЧАТСЯ КАК

1. Эффективно готовиться к переговорам.
2. Захватывать инициативу в начале встречи.
3. Оперативно определять нижнюю границы «зоны торга» визави.
4. Идентифицировать переменные торга, использовать «матрицу ценности» переменных.
5. Использовать методику Портера для получения целевой информации.
6. Разрешать разногласия, преодолевать возражения, обрабатывать ультиматумы.
7. Удерживать «переговорную позицию» и повышать «статус эксперта».
8. Работать с «зонами умолчания» и контролировать предоставление уступок.
9. Создавать «убедительное сообщение».
10. Определять правдивость высказываемых намерений визави.
11. Вовремя «закрывать» сделку и фиксировать договоренности.
12. Анализировать сделку и создавать план действий после встречи.

ФОРМАТ ОТЧЕТА ЗАКАЗЧИКУ ПОСЛЕ ТРЕНИНГА

- Результаты 3-х блиц-опросов участников по теории тренинга.
- Оцифрованные результаты 2-х бизнес-симуляторов переговоров.
- Оценка навыков мини-презентаций каждого участника.
- Активность и вовлеченность участников в течении тренинга.

АДАПТАЦИЯ ТРЕНИНГА ПОД СПЕЦИФИКУ КОМПАНИИ

- Он-лайн тестирование участников перед тренингом на знание базовых техник переговоров.
- Настройка уровня сложности и контента по результатам тестирования.

КОНТАКТЫ И СТОИМОСТЬ

Продолжительность тренинга – 2 дня,

стоимость корпоративного тренинга – 160.000 руб.,

Контакты: Дмитрий Леонов, тел. +7 (916) 600-17-69, E-mail – dmitry@leonov.consulting

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА ПРАКТИКУМ ПОСТАВЩИКА КЛАССИЧЕСКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ

№	СОДЕРЖАНИЕ, ИНСТРУМЕНТЫ	УЧАСТНИКИ НАУЧАТСЯ КАК
ПОДГОТОВКА К ВСТРЕЧЕ		
1	<p>Поведенческий сценарий встречи, три плоскости проведения переговоров.</p> <p>Список переменных торга, матрица обменной ценности переменных, зона торга, трехуровневый анализ целей.</p> <p>Работа в группах: составление списка переменных торга – целевых, обменных.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Выстраивать сценарий встречи, соответствующей ее целям. 2. Подготавливаться к встрече используя трехуровневый анализ. 3. Анализировать вероятность заключения сделки на основе зоны торга.
ОТКРЫТИЕ ВСТРЕЧИ		
2	<p>Открытие встречи. Создание нужного эмоционального фона. «Малый разговор». Борьба повесток: цель, время, обсуждаемые вопросы. Подведение резюме разногласий и изменений с последней встречи.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 4. Создавать эмоциональный настрой, соответствующий цели встречи. 5. Формировать выгодную для вас повестку. 6. Переходить к переговорам с выгодных позиций.
ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИНТЕРЕСОВ И ПРОБЛЕМ		
3	<p>Позиции и интересы. Роль открытых вопросов. Зондирование дискомфортных зон. Баланс обмена информацией. Методика опроса Портера.</p> <p>Работа в группах: получение целевой информации по Портеру (метод 6К).</p>	<ol style="list-style-type: none"> 7. Проводить опрос методом Портера (6К). 8. Переходить от позиций к интересам. 9. Взаимно обмениваться информацией. 10. Диагностировать текущие интересы байера. 11. Задавать сфокусированные открытые вопросы.
ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ЦЕЛЕВОГО ПРОДУКТА		
4	<p>Вербальные и невербальные техники презентации коммерческого предложения.</p> <p>Управление эмоциональным состоянием во время презентации.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 12. Снимать барьеры восприятия при презентации продукта. 13. Выстраивать КП в понятном байеру формате
ПРЕОДОЛЕНИЕ ВОЗРАЖЕНИЙ		
5	<p>Ограничение списка возражений, приоритезирование списка, акцент на точках согласия, проверка реальности возражения, поиск различий с альтернативами, аргументирование, проверка, возврат к привлекательной части.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 14. Отработать индивидуальный для участника скрипт преодоления возражений. 15. Преодолевать возражения в контексте переговоров.

№	СОДЕРЖАНИЕ, ИНСТРУМЕНТЫ	УЧАСТНИКИ НАУЧАТСЯ КАК
	Спарринг-игры на технику преодоления возражений с выдачей обратной связи	16. Отличать разногласия от возражений и обрабатывать их.
	ТОРГ И ПРЕДЛОЖЕНИЕ	
6	<p>Позиционный торг, получение встречных взаимных уступок, блокировка нереальных предложений, эффективный прием предложений. Формирование и презентация финального предложения. Компонировка предложения.</p> <p>Отработка техники: «если ты ... то я ...», используя списки целевых и обменных переменных.</p>	<p>17. Выбирать начальное предложение для торга.</p> <p>18. Правильно использовать информацию о компании в составлении КП.</p> <p>19. Знать, какую дополнительную информацию о сети нужно получить для составления «ценностного» КП.</p> <p>20. Знать и использовать переговорные приемы торга.</p>
	ЗАКРЫТИЕ СДЕЛКИ	
7	<p>Техники закрытия сделки, повышение ценности сделки, технические действия по закрытию.</p> <p>Мини-ролевые игры на ультимативное закрытие сделки.</p>	<p>21. Эффективно закрывать сделку.</p> <p>22. Фиксировать договоренности с байером.</p> <p>23. Обрабатывать ультиматумы.</p>
	АНАЛИЗ И ДЕЙСТВИЯ ПОСЛЕ ВСТРЕЧИ	
8	<p>Действия после встречи с клиентом и в компании. Самоанализ.</p>	<p>24. Добиваться выполнения договоренностей и обещаний байера.</p>
	БИЗНЕС-СИМУЛЯТОР «ГОДОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ»	
9	<p>Моделирование годовых переговоров. Совместное планирование, методика поиска совместных точек роста. Видеозапись ролевых игр, анализ переговорных техник и выдача обратной связи. Анализ результатов игры (маржинальности и выручки) на бизнес-симуляторе.</p>	<p>25. Проводить факторный анализ сделки.</p> <p>26. Проводить экспресс-анализ маржинальности и выручки контракта.</p> <p>27. Находить общие точки роста с торговой сетью.</p> <p>28. Совмещать совместное планирование и переговоры о КУ.</p>
	БИЗНЕС-СИМУЛЯТОР «ЗАВЕДЕНИЕ НОВИНКИ В ТОРГОВУЮ СЕТЬ»	
10	<p>Моделирование раунда переговоров по заведению новинки в торговую сеть. Игра с 4-мя переменными торга и зоной торга по каждой. Оцифровка результатов игры на бизнес-симуляторе.</p>	<p>29. Проводить переговоры по КУ по 4-м переменным торга.</p> <p>30. Использовать приемы переговоров (с выдачей обратной связи).</p> <p>31. Аргументировать свои предложения.</p>

РЕГЛАМЕНТ

Продолжительность тренинга – 2 дня. Начало: **09:00**, окончание: **18:00**.

Перерывы на кофе 20 минут: 10:50 и 15:50 и на обед с 13:00 до 14:00.