



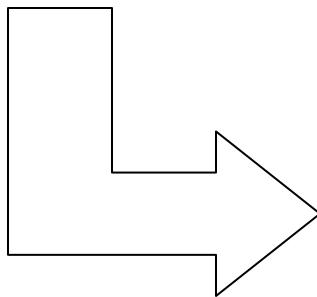
TEHNICI DE NEGOCIERE

De cele mai multe ori negocierea este parte componentă a procesului de vânzare pentru că orice client dorește să negocieze. Ea este de fapt un pas următor vânzării. Vânzarea este de fapt făcută atunci când clientul acceptă că produsul sau serviciul nostru răspunde nevoii lui. Negocierea apare atunci când clientul dorește să obțină ceva în plus. Pe durata a două zile participanții la acest program analizează, discută și simulează negocieri în vânzări învățând să aplice această abilitate într-un mod profitabil pentru toate părțile implicate.

Programul se adresează Reprezentanților de Vânzări, Key Account Managerilor, Reprezentanților Call Centre și oricărei persoane implicate în negociere din perspectiva furnizorului de servicii sau produse .

CONȚINUTUL CURSULUI

- Analiza negocierii ca proces – când apare, de ce, în ce constă, cine îl conduce, etc.
- Ce putem negocia și ce nu? Ce înseamnă o negociere profitabilă?
- Percepții și prejudecăți despre negociere
- Limbaj și atitudine în negociere
- Pregătirea negocierii, derularea, impasul și ieșirea din impas



BENEFICIILE ÎN URMA PARTICIPĂRII

- Înțelegerea acestui proces și schimbarea perspectivei despre prejudecăți și percepții greșite în negociere
- Însușirea unor abilități de profesionist ce vor aduce beneficii imediate în rezultatele procesului de vânzare
- Dezvoltarea capacității de analiză și de strângere de informații pentru a putea negocia corect și profitabil
- Aprofundarea unui proces în care fiecare etapă are o importanță crucială și trebuie parcursă corect pentru a da rezultatele așteptate în business