

SKUTECZNE UMIEJĘTNOŚCI NEGOCJACJI

Nawet najbardziej doświadczony sprzedawca potrzebuje regularnego rozwoju umiejętności sprzedaży i dlatego ten program przeznaczony jest dla osób z minimum dwuletnim doświadczeniem w sprzedawaniu, chcących wzbogacić swoje techniki negocjacji i skutecznego wywierania wpływu. Te bardzo praktyczne warsztaty pozwalają uczestnikom podczas scenek zaobserwować swoje silne strony będące źródłem ich sukcesu, oraz odkrywają obszary wymagające zmiany w celu podniesienia osobistej efektywności.

CEL:

Poprawienie efektywności poprzez lepsze rozumienie własnych klientów, właściwy dobór stylu komunikacji z nimi z wykorzystaniem techniki sprzedaży i negocjacji.

ZAKRES TEMATYCZNY:

- Podstawy negocjacji teoria i praktyka
- Dylematy negocjacyjne
- Triki i taktyki negocjacyjne
- Asertywność i mowa ciała w negocjacjach
- Typy trudnych klientów i sposoby postępowania z nimi
- Ćwiczenia praktyczne (role play)

CZAS TRWANIA : 2 dni

KTO POWINIEN UCZESTNICZYĆ:

Doświadczeni sprzedawcy, kierownicy przedstawiciele handlowych, osoby odpowiedzialne za negocjacje z kluczowymi klientami.