



Продажи – это наука со своими правилами и закономерностями

Жесткие переговоры и манипуляции

Для кого разработан курс

Курс предназначен для менеджеров по продажам, желающих усовершенствовать свои навыки ведения коммерческих переговоров.

Желательный уровень предварительной подготовки участников - продвинутый.

Цели курса

- Дать участникам тренинга методы и инструменты, необходимые для подготовки к жестким переговорам.
- Научить анализу и планированию переговоров с точки зрения возможных манипуляций со стороны партнеров по переговорам.
- Отработать техники ведения переговоров в условиях жесткого прессинга со стороны партнеров по переговорам.
- Выбирать правильную тактику переговоров.
- Оценить и развить собственный переговорный стиль.

Длительность

1 или 2 дня.

Методика

Занятия основаны на аналитических упражнениях по подготовке к переговорам и на упражнениях по выявлению манипуляций со стороны партнеров по переговорам.

Интерактивный курс с большим количеством разбираемых примеров - 2 дня.

Однодневная программа содержит меньше примеров и усеченный теоретический материал.

Назаров Алексей

Бизнес тренер и консультант - Управление продажами и развитие навыков продаж

+7 916 522 16 45

Nazarov.nvision@gmail.com; www.anazarov.org



Продажи – это наука со своими правилами и закономерностями

Содержание

Планирование и подготовка к переговорам. Часть 1

- Цели и стратегия компании.
- Каковы наши KPI.
- Их вес и важность.
- Расстановка приоритетных целей.
- Определение источников приоритета (внутренние, внешние).
- Как определять свою позицию в переговорах.
- Как выбрать вид переговоров – меновые, стратегические, манипулятивные, избегательные.
- Подготовка к обмену. Определение фиксированных и переменных частей.

Практический кейс. Подготовка аргументов и выбор вида переговоров с реальными поставщиками. Разбор кейсов от участников тренинга.

Планирование и подготовка к переговорам. Часть 2

- Соотношение сил. Важность сотрудничества для каждой из сторон.
- Сравнение и сопоставление предложений, наших и поставщика.
- Работа в сложных ситуациях.
- Управление конфликтами.
- Тестирование участников тренинга на выбор преимущественной стратегии.
- Достижение договоренностей:
 - тактика уступок и соглашений – мен;
 - тактика салями;
 - тактика конкурентного сравнения.

Практический кейс. Проведение ролевых игр-встреч по подготовленному тренером кейсу. Проведение ролевых игр-встреч по материалам участников тренинга.

Психология манипулирования и манипулятора

- Манипулятивные типы и причины манипуляции.
- Приемы и способы определения степени внушаемости.
- Особенности начального этапа манипулирования.
- Манипулятивные тактики.
- Манипулятивные уловки и их нейтрализация.

Назаров Алексей

Бизнес тренер и консультант - Управление продажами и развитие навыков продаж

+7 916 522 16 45

Nazarov.nvision@gmail.com; www.anazarov.org



Продажи – это наука

со своими правилами и закономерностями

- Навязывание своего мнения манипулируемому.
- Стили и приемы манипулятивного слушания.
- Стили и приемы манипулятивной критики.

Практический кейс. Проведение ролевых игр-встреч по подготовленному тренером кейсу.
Проведение ролевых игр-встреч по материалам участников тренинга.

Принципы и методы защиты от манипулятивного воздействия

- Принципы защиты от манипулирования.
- Методы активной и пассивной защиты.
- Вербальные техники коммуникации в переговорном процессе:
 - перефразирование;
 - уточнение;
 - «отзеркаливание»;
 - «улавливание»;
 - открытые вопросы;
 - закрытые вопросы, их разновидности. «Хвостатый» вопрос;
 - уточняющие вопросы;
 - альтернативные вопросы;
 - парадоксальные вопросы и фразы.
- Механизмы избегания манипулятором конфликтов.

Практический кейс. Проведение ролевых игр-встреч по подготовленному тренером кейсу.
Проведение ролевых игр-встреч по материалам участников тренинга.

После каждой из глав проводится игровой практический кейс с примерами участников тренинга.

Результат

- Участники тренинга смогут структурировать собственный опыт и оценить свой стиль ведения коммерческих переговоров.
- Сформируют системный подход к подготовке и проведению жестких коммерческих переговоров.
- Получат эффективные модели поведения на переговорах с клиентами.
- Отработают навыки и техники проведения коммерческих переговоров.
- Смогут уверенно чувствовать себя в любой переговорной ситуации, благодаря полученным навыкам и знаниям.
- Смогут научиться брать под контроль свои и чужие эмоции.

Назаров Алексей

Бизнес тренер и консультант - Управление продажами и развитие навыков продаж

+7 916 522 16 45

Nazarov.nvision@gmail.com; www.anazarov.org