

ВОДЕНЕ НА УСПЕШНИ ТЪРГОВСКИ
ПРЕГОВОРИ
SYNESTICA





Повишаването на ефективността на търговското поведение за достигане на желания резултат и изграждането и развиването на стабилни отношения на дългосрочно партньорство с клиентите са основните цели на успешните корпоративни преговори /B2B/.

Целите на обучението са: запознаване със спецификата на видовете преговори, усвояване на правилата в процеса на преговаряне, усъвършенстване на уменията за водене на преговори, развитие на психологическа компетентност, овладяване на техники за преговори с различни типове преговарящи.

Обучението е предназначено за търговци, специалисти и мениджъри продажби, търговски консултанти с опит, за всички, които искат да водят успешни преговори с клиенти и доставчици, и да увеличат възможностите си за сключване на взаимноизгодни сделки /B2B/.



Основни акценти на програмата

- Разбиране на процеса на водене на преговори
- Видове преговарящи
- Техники за водене на преговори с различни преговарящи
- Подготовка за преговорите
- Планиране на цялостна стратегия
- Провеждане на преговорите
- Оценяване на другата страна
- Техники за приключване на преговорите
- Преговори с трудни преговарящи, техники за справяне



След обучението участниците ще:

- Могат да идентифицират различните видове преговарящи и да прилагат съответните техники за ефективно протичане и приключване на преговорите
- Могат да подобрят разбирането на ключовите потребности и приоритетите на своите клиенти
- Могат да преговарят на основа „аз печеля-ти печелиш“, да изградят "мост на доверие" и да създават дългосрочни партньорства



Подход:

Обучението е интерактивно и съдържа теоретична част, работа по групи, казуси, дискусии и анализ на случаи от реалната практика

Продължителност на обучението: два дни

Условия

Стойността на обучението на един участник е 280 лв без ДДС

В цената са включени: учебни материали, сертификат, 4 кафе паузи

При включване на повече от един участник в обучението от една организация, предоставяме 5% отстъпка.

За плащане повече от десет дни преди обучението предоставяме 5% отстъпка

При отказ от участие в обучението от ваша страна до 3 дни преди обучението, ще ви възстановим таксата. При неявяване на обучението, ще ви възстановим 50% от таксата. В случай на промяна на избора на обучение от Ваша страна, можете да прехвърлите таксата към избраното обучение



Вашите треньори:

Велин Георгиев е управител на «Синектика», магистър по психология в СУ «Климент Охридски», с докторат по социална психология. Притежава над 20 г. опит в подбора, оценката на персонал и организационно консултиране в «Синектика» и пет години в отдел Подбор на персонал в Институт по психология на МВР. От 2000г. разработва и ръководи проекти в „Синектика” в областта на обучение и развитие на персонала: мениджърски умения, лидерство, търговски умения, обслужване на клиенти, ефективна комуникация, водене на преговори, управление и развитие на екипи, обучение за обучители в различни браншове: търговски, индустрия, информационни технологии, финансов.

Рина Баждекова е управляващ партньор в «Синектика», магистър по организационна психология, с над 18г. богат консултантски опит в подбора и оценката на персонал и организационно консултиране. Специализирала в областта на психо-диагностиката и приложните изследвания в БАН, преподавала е „Психо-диагностика” в СУ „Климент Охридски”. Притежава над десет години професионален опит в „Синектика” в разработване на програми за интерактивни обучения и провежда обучения за развитие на умения в различни области: търговски умения, обслужване на клиенти, ефективна комуникация, умения за интервюиране, водене на преговори, лидерство, развитие на екипи, обучение за обучители във различни браншове - търговски, индустрия, информационни технологии, финансов.



Благодарим Ви за вниманието!

SYNECTICA

Управление на човешките ресурси

1113 София, жк Гео Милев
ул. Коста Лулчев 15, ет.1, ап. 3
Тел/факс: +0359 2 873 95 94
e-mail: synectica1@synecticaconsult.com
www.synecticaconsult.com