



ТРЕНИНГ МАСТЕРСТВО ПЕРЕГОВОРОВ

ВЛИЯНИЕ И УБЕЖДЕНИЕ

Целевая аудитория:

- ✓ руководители;
- ✓ менеджеры среднего звена;
- ✓ менеджеры по закупкам;
- ✓ консультанты;
- ✓ сотрудники отделов сбыта;

Цели и задачи тренинга:

- Получить и отработать навыки, повышающие результативность деловых переговоров и научиться выстраивать долгосрочные отношения с оппонентом.
- Освоить техники ведения переговоров и улучшить свой переговорный стиль.
- Сформировать навыки управления переговорами в сложных ситуациях и управление переговорами с трудными партнерами.

Особенности программы:

- Минимум теоретической информации
- Максимум практических заданий
- Бесплатная индивидуальная консультация бизнес-тренера

Формы проведения занятий: информирование, деловые игры, групповые и индивидуальные упражнения.

Программа:

- Предстоят деловые переговоры: грамотная постановка целей
- Разбивка целей на задачи
- Определение верхней и нижней границ
- Анализ внешних факторов
- Определение личного стиля переговорщиков
- Определение психотипов других участников переговоров
- Диагностика настроения другой стороны переговорного процесса
- Разработка плана А ведения переговоров
- Разработка дополнительных планов В, С, D
- Создание благоприятного климата
- Определение вопросов (какие вопросы задавать, а какие — нет)
- Выдача информации (что и когда можно говорить)
- Ключевые правила торга
- Преодоление возражений
- Манипуляции в переговорном процессе
- Методы противостояния манипуляциям
- Применение теории игр Берна в процессе переговоров
- Завершение переговоров: фиксация результатов

В стоимость мероприятия включено: кофе-брейк, сертификат (диплом), консультация тренера.

Бизнес-тренер: Валерий Баранов

- бизнес-тренер, опыт ведения тренингов более 10 лет;
- бизнес-консультант по продажам (консультирование предприятий по вопросам управления продажами, постановка отдела продаж «с нуля» и т.д.).

Бизнес-образование: Школа бизнеса им. Шулиха, двухлетняя программа Executive Program in Sales Management, международный сертификат специалиста в управлении продажами, Йоркский университет, Канада; Полугодовая сертификационная программа Train The Trainer, компания «XXI ВЕК-КОНСАЛТ»; «Тренинг тренеров» Института групповой и семейной психотерапии (Л. Кроль, Е. Михайлова).

Личный опыт работы в управлении продажами более 12 лет.

Авторские программы: Продажи по телефону, Управление продажами B2B, Холодные продажи, Управление персоналом, Как управлять отделом: от целей до результата, Эффективный руководитель: основы менеджмента, Искусство деловых переговоров, Сервисное обслуживание клиентов, Наставничество, Школа супервайзеров: как сделать ваш отдел продаж лучшим, Продажи VIP-клиентам, и многие другие.

Клиенты: «Альфа-банк», «Почта России», ОАО «ОборонСтрой», ЗАО «WestCall Telecommunications», «Научно-техническая инвестиционная компания», «Лукойл-ИНФОРМ», «Российские железные дороги», «Фармэксперт», Соса-Cola, Банк ВТБ 24, «Газпром», Сбербанк РФ, ОДО «Боникс Авто», Рено-АвтоФрамос, ООО «Конте Спа», «Криница», ОАО «Выксунский металлургический завод», «Порше-Русланд», ООО «ЮнитТелеком», ООО «Спецдизайн Инженерные Системы», «Компания Тарра», ООО «ТД «Металл-Инвест», «СДМ-Банк», ЗАО «РусагроТранс», компания «Ronson» и другие.

Тренинг состоится по адресу: Гомель, ул. Ирнинская, 21, 3 этаж (конференц-зал).

Время проведения: 30 марта 2017 г (четверг) с 10-00 до 18-00, начало регистрации в 09-30.

Стоимость участия в семинаре: 85 бел. руб. с НДС.

**Членам БелТПП предоставляется скидка 10%.*

Дополнительная скидка на второго участника - 10%, на третьего -20%, 20% для всех при наличии 4-х и более представителей от предприятия.

Подробная информация: www.ccigotel.by,
8 0232 23 62 22; 22 18 20.

В случае заинтересованности просим направить заявку на участие в мероприятии **не позднее 29 марта 2017 г.:** по факсу 8 (0232)23 62 22 либо по электронной почте rio@ccigotel.by.