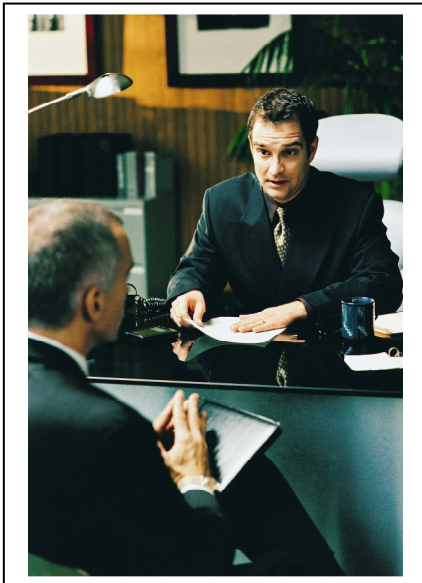


TRAINING



Negocierea acordurilor care aduc beneficii clientului, organizației și reprezentantului de vânzări.



**Developing the 21st
Century Workforce**

Negocieri profesionale in vanzari^R

Oamenii de vânzări de succes știu că, indiferent de piață, negocierile de succes sunt acelea în care toată lumea câștigă –clientul, organizația și ei înșiși.

Pentru a construi relații profitabile și de durată cu clienții, oamenii de vânzări trebuie să poată negocia acorduri care să aducă beneficii tuturor părților implicate. *Negocieri profesionale in vanzari^R* oferă conceptele și abilitățile necesare pentru a conduce negocierile față-n față către o încheiere de succes.

Programul se adresează organizațiilor care doresc

- Profituri mai mari oferind oamenilor de vânzări cunoștințele necesare pentru a negocia profitabil
- Cicluri de vânzări mai scurte ajutând oamenii de vânzări să creeze soluții potențiale înainte de a se întâlni cu clientul
- O imagine mai bună și legături mai strânse cu clienții arătând reprezentanților de vânzări cum să negocieze pornind de la interesul clientului

La finalul acestui program, participanții vor putea:

- Să stabilească în ce situații sunt necesare abilitățile de vânzări versus abilitățile de negociere tranzacțională sau consultativă și când să utilizeze aceste abilități.
- Să analizeze punctul de vedere al clientului și pe cel al organizației sale pentru a avea imaginea necesară pentru o negociere eficientă.
- Să dezvolte o strategie de negociere care optimizează rezultatele pentru fiecare parte implicată și are ca rezultat un acord reciproc benefic.
- Să conducă o negociere consultativă până la obținerea unui rezultat favorabil.
- Să redirectioneze comportamentele neproductive pentru a menține o abordare consultativă.
- Să genereze variabile și alternative care satisfac cerințele tuturor părților implicate și îndeplinesc atât obiectivele negocierii cât și pe cele legate de relația cu clientul.
- Să utilizeze instrumente de planificare pentru a se pregăti pentru negociere.

Negocieri profesionale in vanzari^{R1} este construit pe baza cercetarilor recente care au identificat factorii critici asociati cu succesul negocierii. Un program de doua zile, *Negocieri profesionale in vanzari*^{R2} se concentreaza pe trei zone cheie:

Intelegerea negocierilor profesionale in vanzari

In acest modul, participantii invata diferentele intre negocierile tranzactionale si cele consultative si modul in care pot decide care abordare ar fi necesara in situatii specifice. Participantii analizeaza conceptul castig-castig², care defineste adevarata masura a succesului unei negocieri: castigul reprezentantului de vanzari, castigul organizatiei si castigul clientului.

Planificarea negocierii

Una dintre concluziile cercetarilor este ca reprezentantii de vanzari au, deseori, un dezavantaj in timpul negocierii (mai ales atunci cand negocieaza cu un buyer profesionist). Acest dezavantaj provine din faptul ca, de obicei, clientii se pregatesc pentru negociere mai bine decat oamenii de vanzari. In concluzie, o parte semnificativa din *Negocieri profesionale in vanzari*^{R3} este destinata planificarii negocierii. Acest modul include:

- **Cand:** Utilizarea unui set de criterii pentru a stabili cand continuati sa vindeti si cand incepeti sa negociati atunci cand va confruntati cu probleme legate de pret, livrabile si termene si conditii.
- **Analiza situatiei:** Analiza situatiei de ambele parti: organizatia vanzatoare si clientul. Participantii invata sa analizeze jucatorii care vor fi implicati (stiluri si implicatii) si parametrii in cadrul carora vor negocia acesti jucatori (retragerea, alte optiuni, criterii obligatorii, etc.)
- **Strategie:** Dezvoltarea si evaluarea unei liste creative de alternative care pot fi utilizate pentru a modifica propunerea initiala astfel incat toate partile implicate sa fie multumite. Participantii vor invata cand sa utilizeze Schimbul, Concesia, Adaugarea de valoare sau Impartirea diferentei.
- **Pregatirea mentala:** Pregatirea mentala necesara pentru a aborda negocierile cu incredere.

Conducerea negocierii

In ultimul modul al programului, participantii invata sa conduca discutia de negociere incluzand positionari, discutand alternative pentru rezolvarea diferentelor, iesind din impas si obtinand acordul final.

Pe tot parcursul programului, participantii se concentreaza pe planificarea negocierii cu proprii clienti discutand optiuni cu colegii si practicand strategii de negociere.



achieveglobal

**Developing the 21st
Century Workforce**

Despre AchieveGlobal:

AchieveGlobal este lider mondial in oferirea de solutii integrate de training si consultanta, asigurand pentru partenerii cu care lucreaza transpunerea strategiilor de afaceri in rezultate concrete prin intermediul celei mai importante resurse a oricarei organizatii, oamenii.

AchieveGlobal a luat fiinta in urma cu 35 de ani in Statele Unite ale Americii si acum este prezenta pe toate continentele, cu sucursale in peste 43 de tari. AchieveGlobal a dezvoltat programe bazate pe cercetarea comportamentului uman si a celor mai bune practici ale momentului, adaptate nevoilor culturale specifice fiecarei tari in trei domenii de competenta: Vanzari, Customer Service si Leadership .

Agenda (2 zile):

- Intelegerea negocierilor profesionale in vanzari
- Planificare Negocierii
- Cand negociem?
- Analiza situatiei
- Obiectivele Negocierii
- Definirea diferentelor
- Pregatirea mentala
- Comportamente neproductive
- Conducerea unei Negocieri Consultative
- Pozitionarea Negocierii
- Rezolvarea Diferentelor
- Iesirea din Impas
- Obtinerea Acordului Final

Metodologie

In timpul acestui program, sunt utilizate diferite tipuri de tehnici de invatare pentru adulti: discutii de grup, aplicatii practice, modelari video, exercitii de conexiune.

Audienta

Reprezentanti de vanzari cu sau fara experienta, membri ai echipelor de suport si marketing

Durata

2 zile



achieveglobal[®]

**Developing the 21st
Century Workforce**

Str Bucur nr 2 Sector 4,
Bucuresti, Romania
Tel.: (+40) 31 710 03 60
www.achieveglobal.ro