

Vyjednávání o ceně a zvládání námitek II. Marketinková a obchodní stránka. Trénink.

Umění vyjednat, a to nejen o ceně, ale i dalších podmínkách obchodu, je klíčová dovednost, pomocí které snadněji dosáhnete i potřebného ekonomického efektu. Přijďte si vyzkoušet postupy a techniky, které používají úspěšní obchodníci při vyjednávání nejen o ceně, a které jim pomáhají dostat se „pod kůži“ i velmi náročným klientům.

Cíle

Cílem tréninku je rozvoj osobnostních, vyjednávacích a argumentačních dovedností. Zaměření tréninku je koncipováno jako základní řada zdokonalování prodejních a vyjednávacích dovedností. Video-nahrávky a zpětný rozbor hrají majoritní roli. Při tréninku jsou trénovány obtížné situace a nabídnuty fungující schémata vedení rozhovorů.

Při tréninku se naučíte jak:

- taktizovat při obchodním jednání
- rozpoznat kupní signály
- zvládnout i velmi náročného klienta u těžkého obchodního jednání
- zamezit nepřátelským taktikám
- čelit manipulaci a využít prvků manipulace ve svůj prospěch
- používat při obchodním vyjednávání zákaznické bonusy a reagovat efektivně na námítky

Rozvinete své schopnosti vyjednat "tváří v tvář", naučíte se být odolnější vůči nátlakům obchodních partnerů, získáte jistotu v reakcích na námítky.

Určeno

Primárně je trénink určen manažerům všech úrovní, kteří musí vést různé druhy vyjednávání, včetně vyjednávání o ceně, vyjednávání při manipulaci i vyjednávání hodnocení zaměstnanců. Uplatnění z trénovaných postupů naleznou všichni, kteří vyjednávání libovou formou vedou.

Obsah

I. Marketingové zařazení ceny

Marketingový mix - produktová a cenová politika.

Cena jako marketingový nástroj

Reakce zákazníka na cenu a její změny

Funkce poptávky a křivka poptávky

Cíle a strategie stanovení ceny

Cenová politika a slevy

II. Komunikační dovednosti

Jak získat zakázku za oboustranně výhodnou cenu

Získávání informací pro stanovení správné ceny

Příprava na jednání, cíle a alternativy

Jak vyjednat tak, aby zákazník i prodejce byl s výsledkem spokojen

/ taktika při jednání s klientem, vhodná gesta a asertivní vyjednávání asertivní, agresivní

a pasivní chování, co dělat, když klient se mnou manipuluje, jak prezentovat cenu /

Zahájení vyjednávání

Vyjednávací techniky a typy vyjednávání

Volba taktiky, výhody a nevýhody první nabídky

Argumentace a přesvědčování

Obrana proti nátlakovým taktikám

Manipulace – rysy, pravidla jak zacházet s manipulací

Typické manipulativní strategie a taktiky

Jak rozpoznat manipulaci a jak se proti ní bránit

Jak využít manipulaci ve svůj prospěch

Praktický trénink – nahrávání na kameru, analýza nahrávky - nejcennější poznatek, který vám můžeme předat

Harmonogram

Prezence: 8.45 - 9.00

Program: 9.00 - 17.00

INORGA Tréninkové centrum, s.r.o.

www.inorga.eu

tel: 604 729 119

inorga@inorga.eu