

КОНСУЛЬТАТИВНАЯ ПРОДАЖА: Жёсткие переговоры от конкуренции – к партнерству

КОНСУЛЬТАТИВНАЯ ПРОДАЖА: ЖЁСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ от КОНКУРЕНЦИИ – к ПАРТНЕРСТВУ

Стили и тактики переговоров.
Противостояние манипуляциям.
Преодоление возражений, скептицизма,
незаинтересованности, провокаций,
агрессии, давлению и ответы на
каверзные вопросы.



Тренинг КОНСУЛЬТАТИВНАЯ ПРОДАЖА: ЖЕСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ от КОНКУРЕНЦИИ – к ПАРТНЕРСТВУ методики ИНТЕНСИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖИ© – 3й шаг освоения техник переговоров и консультативной продажи, – посвящен ведению жестких переговоров, преодолению отказов, давления, возражений и негативных реакций.

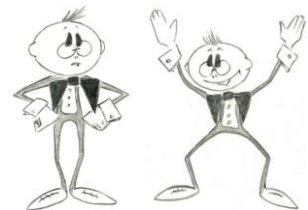
Для прибыльного сотрудничества во многих индустриях, в частности, для B2B и B2C продажи товаров и услуг ценового сегмента среднего класса, необходимы долгосрочные партнерские отношения, для которых конкурентный подход к переговорам просто неприемлем и имеет негативные последствия для обеих сторон. Тем не менее, обстоятельства, стремление к большей выгоде, эмоциональная неустойчивость и стремление к превосходству, порою неосознанно, толкают переговорщиков на путь конкуренции.



Тренинг о том, как работать с тактиками конкуренции, как противостоять эмоциональному давлению и манипуляциям, как конструктивно использовать коммуникативные манипулятивные техники для общего блага, как использовать техники консультативной продажи для преодоления отказов и негативных реакций - возражений, провокаций, незаинтересованности, недоверия и ответов на каверзные вопросы, переходя от конкуренции к построению взаимовыгодного партнерства.

Тренинг учит рассматривать отказ не как данность, а как следствие действий продавца-переговорщика, помня, что «нет» - не значит «никогда», находить конкретную причину отказа и, преодолев ее, заключать сделку.

Поскольку зачастую негативные реакции являются следствием «ошибок» и «неделок» на предыдущих этапах процесса переговоров о продаже, а само их преодоление является «мини-презентацией» и «мини-переговорами» на конкретную тему, тренинг КОНСУЛЬТАТИВНАЯ ПРОДАЖА: ПЕРЕГОВОРЫ от КОНКУРЕНЦИИ – к ПАРТНЕРСТВУ рекомендован после прохождения тренинга ПИТЧИНГ – 12 min ПРЕЗЕНТАЦИЯ по изучению техник консультативной продажи и тренинга ПЕРЕГОВОРНОЕ АЙКИ-ДО по освоению переговорного интерактива.



Возражения и негативные реакции – наибольшая проблема любого продавца и переговорщика, – как рациональная, так и эмоциональная. Однако количество возражений и вопросов ограничено. Более того, их можно предугадать и даже спровоцировать, поскольку большинство их – не более чем реакция клиента на действия продавца.

К возможности отказа нужно быть готовым не только эмоционально, но и иметь заготовки убедительных ответов на возможные вопросы и возражения - тактики поведения для превращения противодействия в сотрудничество.

Программа

КОНСУЛЬТАТИВНАЯ ПРОДАЖА

- 📄 Стратегии и тактики переговоров. Стили переговоров.
- 📄 Модели поведения в переговорах. Ассертивность. Устойчивость к эмоциональному давлению. Манипуляция и антиманипуляция.
- 📄 Структура и принципы консультативной продажи. Причины отказов и негативных реакций клиента. Превентивное преодоление отказов и негативных реакций.
- 📄 Ответы на вопросы и управление обсуждением. FAQ. Преодоление недоверия.
- 📄 Преодоление возражений. Преодоление незаинтересованности.
- 📄 Ответ на провокацию и приемы преодоления эмоционального давления.
- 📄 Приемы заключения сделки. Долгосрочная работа с клиентом.
- 📄 Работа с рекламациями и обратной связью клиентов.

Тренинг навыков объединен с мастерской по выработке заготовок ответов на типичные вопросы, возражения, негативные реакции.

Рекомендованное follow up сопровождение:

- 📄 мастерская-workshop по разработке ответов на распространенные вопросы FAQ
- 📄 ролевой переговорный практикум, видео-тренинг
- 📄 индивидуальный «полевой» коучинг
- 📄 «горячая» линия консультирования

ЭФФЕКТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ВРЕМЕНИ

- 📄 Умение ставить цели на языке результата.
- 📄 Интегративное планирование времени команды подчиненных, организация ресурсов
- 📄 Планирование межфункциональных задач.
- 📄 Согласование целей и планов
- 📄 Контроль действий подчиненных и коллег

ТРЕНЕРЫ



Константин САВЧЕНКО

Chief Trainer компании **TRAINING FORCE™**

бизнес-тренер, консультант, эксперт T&D, коуч с более чем 20-ти-летним стажем

Master of Management Education

Тренер тренеров **Техникума Торговых Тренеров©**

и Сертификационных Курсов **«Все о DiSC»**

Автор методик

ИНТЕНСИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖИ©

СИСТЕМНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ©



Игорь БОЧАРНИКОВ

Бизнес тренер. Большой опыт практической работы, в том числе и на промышленных предприятиях.

С 1992 года занимался активными продажами: Imperial Tobacco, Wrigly, Japan Tobacco International. Работал промоутером, торговым представителем, супервайзером.

Большой практический опыт работы позволяет создавать, адаптировать тренинговые программы под конкретные потребности бизнеса клиента. Успешные тренинги в дистрибьюторских компаниях Крыма, Днепропетровска, Латвии. С 2003 по 2011 год, тренер компании JTI.