

## Корпоративный бизнес-тренинг «Жесткие переговоры с федеральными сетями»

**Цель:** Повысить эффективность основных навыков ведения переговоров с сетями у сотрудников.

**Подход:** Основной акцент тренинга сделан на формировании практических навыков в подготовке и проведении переговоров с представителями федеральных сетевых компаний.

**Локализация:** Подготовка к встрече, противостояние психологическому прессингу и манипуляциям, диагностика существующих навыков и зон роста у сотрудников с помощью методики «Видеоанализ», работа с типовыми возражениями, проработка слабых мест (состояния «нужды») перед встречей.

### Результаты:

- сотрудники будут проводить переговоры более уверенно;
- научиться удерживать цель и управлять ходом деловой встречи;
- освоят навыки противостояния психологическому прессингу и манипуляциям;
- узнают свои типовые ошибки и зоны роста в переговорах
- сформируют модели поведения в противовес типичным уловкам и манипуляциям представителей сетей
- будут разработаны ответы на наиболее часто встречающиеся в практике работы с сетями возражения
- благодаря полученным навыкам сотрудники будут чаще добиваться поставленных целей в повседневной практике.

**Экономический эффект:** В зависимости от усилий участника тренинга по применению полученных навыков на практике, его эффективность возрастает на величину от 5 до 20% в течении трех-шести месяцев. В данном вопросе крайне важно сопровождение руководства после тренинга.

### Предварительная программа тренинга:

#### 1. Подготовка к переговорам:

- постановка цели
- формирование и ранжирование «наших интересов»
- анализ интересов второй стороны
- анализ своих слабых сторон с целью разработки ответной аргументации
- формирование периметра переговоров
- назначение и формирование повестки встречи

## 2. Противостояние психологическому прессингу и манипуляциями

- выявление типичных уловок и манипуляций представителей сетей
- концепция «Кошка или мышка» в переговорах с сетями
- общие принципы работы с прессингом и манипуляциями
- разработка ответных моделей поведения
- отработка на практике

## 3. Диагностика существующих навыков и зон роста у сотрудников с помощью методики «Видеоанализ»

- основные правила методики
- запись коротких диалогов каждого участника
- разбор каждого диалога с обозначением основных ошибок и сильных сторон участника. Рекомендации от ведущего по зонам роста каждому участнику

## 4. Работа в возражениями

- основные принципы работы с возражениями
- пять приемов работы с возражениями, наиболее подходящие для практики участников
- модель отработки возражений с использованием приемов, которую далее можно использовать в компании для любых встречающихся возражений
- разработка контраргументации на основные возражения, встречающиеся в практике компании
- отработка на практических упражнениях разработанных материалов

## 5. Работа с состоянием нужды

- понятие НУЖДА
- причины его возникновения
- методика личной проработки состояния нужды

В программу тренинга обязательно включаются кейсы компании, которые прорабатываются в ходе всего тренинга его участниками.

Позвоните мне лично и мы обсудим все детали

Константин Смирнов

бизнес-тренер, эксперт в области ведения сложных переговоров

+7 919 35 70 192