



TAJNE USPJEŠNOG PREGOVARANJA



CILJANA SKUPINA

Prodajni predstavnici, savjetnici prodaje, svi koji pregovaraju interno i eksterno o različitim vrstama ugovora, menadžeri na funkcijama koje iziskuju pregovaranje i dogovaranje sa drugim poslovnim partnerima, referenti nabave i mnogi drugi koji žele razviti svoje pregovaračke vještine.

OPIS PROGRAMA

Pregovarati znači težiti situaciji u kojoj obje strane dobivaju, težiti zadovoljnom klijentu, zdravoj organizaciji i osobnom uspjehu. Također znači težiti maksimalnim rezultatima, a bez da se ošteti klijent. Kako bilo, ova cesta je puna zamki.

Morat ćete se nositi s emocijama i neracionalnim argumentima. Najvažnije je držati se dogovora koji je napravila vaša organizacija. Tijekom ovog treninga naučit ćete kako savladavati ove prepreke i pronaći rješenja u kojima obje strane dobivaju u različitim situacijama. Korak po korak, naučit ćete pouzdano slijediti uravnoteženi smjer.

TEME

- Koja je razlika između prodaje i pregovaranja?
- Koje alternative su u igri?
- Što morate znati prije pregovaranja?
- Kako se pripremiti za pregovaranje?
- Reagirajte na ponašanje drugih za pregovaračkim stolom - emotivna inteligencija u pregovaranju
- Koja je razlika između pregovaračke pozicije i interesa
- Kada započeti pregovaranje i o čemu raspravljati?
- Kako dobiti potrebne informacije
- Kako se okoristiti neverbalnom komunikacijom?
- Kako bolje i aktivnije slušati za pregovaračkim stolom?
- Kako što učinkovitije prezentirati vlastite ideje?
- Kada naglasiti koju od dodanih vrijednosti?
- Kako trgovati i kada napraviti ustupak?
- Pregovaranje u timu
- Kako zaključiti pregovore?

CILJEVI

Po završetku ovog intenzivnog treninga polaznici će:

- Pregovarati sa samopouzdanjem
- Razumjeti i znati prepoznati s kojim tipom pregovarača pregovaraju
- Svjesno koristiti neverbalnu komunikaciju
- Na kreativan i domišljat način postići situaciju u kojoj obje strane dobivaju

PRISTUP

Trening se sastoji od kontinuiranog niza diskusija, interaktivnih i praktičnih vježbi.

Trajanje treninga je 2 uzastopna dana

DOOR[®]

TRAINING & CONSULTING
HRVATSKA

Vrata Znanja d.o.o.

Dugoselska 10

10000 Zagreb

tel: 01/ 230-8061

info@doortraining.hr

www.doortraining.hr