

Тренинг «Большие контракты. Финальные переговоры о цене»

Тренинг переговоров и продаж продвинутого профессионального уровня. Рассчитан прежде всего на опытных переговорщиков, руководителей продаж, директоров и собственников компаний. На тех, у кого за плечами – многолетний опыт переговоров и продаж. И для кого участие в обычных тренингах продаж уже давно бесполезно.

Основную часть тренинга занимают жесткие переговорные рубки, под видео и в малых группах, и разбор полетов. Прорабатываются ТОЛЬКО наиболее сложные этапы переговоров: переговоры о цене, дожим сделок, защита от доминирования Клиента, борьба с «завтраками», отжим от конкурентов. Плюс к этому проводится углубленный анализ специфики работы с крупными корпоративными заказчиками.

Тренинг предназначен для директоров, коммерческих директоров, руководителей отделов продаж и закупок, старших менеджеров. И других сотрудников Вашей Компании, которые профессионально занимаются ведением VIP-переговоров и крупными контрактами. Тренинг также может быть полезен для начинающих менеджеров по продажам. Но при этом НЕ ГАРАНТИРУЕТСЯ, что они поймут все происходящее на тренинге.

ТЕМЫ ПРОГРАММЫ:

- Структура работы с крупными контрактами
- Технологии выхода на клиента
- Особенности проработки влиятельных лиц
- Переговоры о цене. Продажа дорогих товаров и услуг
- Личные ограничения по сумме контракта
- «Отжим» Клиентов от конкурентов и защита своей клиентской базы
- Финальная стадия переговоров. Дожим крупных сделок



ЦЕЛИ, КОТОРЫЕ ВЫ ДОСТИГНЕТЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ УЧАСТИЯ В ТРЕНИНГЕ:

- Реальное увеличение объема личных продаж и продаж Вашей Компании
- Снятие личных ограничений по сумме контракта и выход на новый уровень заключения контрактов
- Освоение технологий, позволяющих вести переговоры на большие суммы и дожимать крупные сделки



Важнейшей составной частью тренинга является отработка действий менеджеров в реальных ситуациях, возникающих в ходе переговоров:

- Тренинг ухода от доминирования
- Тренинг жестких переговоров
- Тренинг отстройки от конкурентов
- Тренинг финального «дожима»

Ведущий тренинга – Константин Александрович Бакшт. За его плечами – двадцатилетний опыт личных продаж, семнадцатилетний опыт управления и ведения собственного бизнеса, одиннадцатилетний опыт бизнес-консультанта и бизнес-тренера. Его специализация – построение систем корпоративных продаж «под ключ» (более 300 реализованных проектов по России и странам СНГ). Константин Бакшт - автор деловых бестселлеров: «Построение отдела продаж: с «нуля» до максимальных результатов», «Боевые команды продаж», «Усиление продаж», «Большие контракты», «Вкус жизни», «Как загубить собственный бизнес: вредные советы российским предпринимателям», «Построение бизнеса услуг» и «**Продажи и производство: враги или партнеры?**» (ИД «Питер», 2005-2013, тираж более 200 000 экз.)



Звоните нам прямо сейчас по телефонам (495) 249-49-00, 8 800 100-18-16
и мы предоставим Вам любую интересующую Вас информацию о тренинге!

ПЛАН ПРОВЕДЕНИЯ ТРЕНИНГА "БОЛЬШИЕ КОНТРАКТЫ. ФИНАЛЬНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ О ЦЕНЕ"

1-й день:

Начало тренинга: 10.15

10.15-12.00:

- ✓ Представление участников, определение целей тренинга
- ✓ Установление стандартов групповой работы
- ✓ Личные пороги продаж. Что для Вас большие контракты?
- ✓ Особенности жестких переговоров
- ✓ Тренинг ухода от доминирования

12.00-12.20: Кофе-пауза



12.20-14.00:

- ✓ Структура работы с крупными контрактами
- ✓ Спецтехнологии выхода на клиента
- ✓ Выход на ключевое лицо: «агенты влияния», рекомендации, «случайные встречи», «корпоративные сводники»
- ✓ Примеры из личного опыта участников
- ✓ Стадии определения потребностей
- ✓ Особенности проработки влиятельных лиц

15.00-16.15:

- ✓ Тренинг переговоров о цене и «дожима» сделки
- ✓ Запрещенные вопросы в переговорах о цене
- ✓ Предложение и финальные переговоры
- ✓ Особенности финального «дожима»
- ✓ Техники перехода к финальному дожиму

16.15-16.30: Кофе-пауза



16.30-18.00:

- ✓ Ключевые проблемы при финальном дожиме
- ✓ Технология «финальной стадии переговоров»
- ✓ Демонстрация технологии

Завершение 1-го дня тренинга: 18.00

2-й день:

Начало тренинга: 10.15

10.15-12.00:

- ✓ Тренинг: отработка на практике технологии «финальной стадии переговоров» и дожима сделок
- ✓ Отжим от конкурентов
- ✓ Схема резервного поставщика
- ✓ Создание эксклюзива
- ✓ Тренинг отжима от конкурентов

12.20-14.00:

- ✓ Истории совершения крупных сделок: примеры из личного опыта участников
- ✓ Причины ограничения продаж
- ✓ Личные пороги продаж
- ✓ Технологии снятия ограничения по личным порогам
- ✓ Отстройки по скидкам, особенности предоставления скидок
- ✓ Тренинг переговоров о цене: уход от скидок

14.00-15.00: ОБЕД



15.00-17.00:

- ✓ Общая стратегия переговоров о цене
- ✓ Техника «задание эталона»
- ✓ Комплексные коммерческие предложения
- ✓ Тренинг переговоров и финального «дожима» на большие суммы
- ✓ Подведение итогов тренинга. Обратная связь с участниками
- ✓ Групповое фото

Закрытие тренинга: 17.00

ФУРШЕТ до 18.00-19.00

Звоните нам прямо сейчас по телефонам (495) 249-49-00, 8 800 100-18-16
и мы предоставим Вам любую интересующую Вас информацию о тренинге!