

## **ТРЕНИНГ ПРАКТИКУМ ПОСТАВЩИКА: «КЛАССИЧЕСКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ»**

### **Целевая аудитория**

- Сотрудники компаний, которые проводят переговоры с локальными сетями.
- Начинающие переговорщики с национальными сетями.
- Сотрудники компаний, которые планируют начать продажи в розничные сети.

### **Основные цели тренинга**

1. Рационализировать переговоры - представить Стандарт Переговоров, обучить необходимой теории и тренировать базовые вербальные и невербальные навыки.
2. Тренировать вести переговоры в их иррациональной части (где нет данных для принятия рационального решения).
3. Тренировать принимать решения на основе экспресс-анализа маржинальности сделки и проверить эти навыки на бизнес-симуляторе.
4. Предоставить обратная связь компании и участникам по навыкам участников.

### **Участники научатся как:**

1. Эффективно готовиться к переговорам.
2. Захватывать инициативу в начале встречи.
3. Оперативно определять нижнюю границы «зоны торга» визави.
4. Идентифицировать переменные торга, использовать «матрицу ценности» переменных.
5. Использовать методику Портера для получения целевой информации.
6. Разрешать разногласия, преодолевать возражения, обрабатывать ультиматумы.
7. Удерживать «переговорную позицию» и повышать «статус эксперта».
8. Работать с «зонами умолчания» и контролировать предоставление уступок.
9. Создавать «убедительное сообщение».
10. Определять правдивость высказываемых намерений визави.
11. Вовремя «закрывать» сделку и фиксировать договоренности.
12. Анализировать сделку и создавать план действий после встречи.

Продолжительность тренинга – 2 дня.

Стоимость тренинга – 100,000 рублей, или 12,000 рублей с участника.

Контакты: Дмитрий Леонов, тел. +7 (916) 600-17-69, E-mail – [dmitry@leonov.consulting](mailto:dmitry@leonov.consulting)

## ПРОГРАММА ТРЕНИНГА «КЛАССИЧЕСКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ»

### Подготовка к встрече

1. Поведенческий сценарий встречи, три плоскости проведения переговоров.
2. Составление коммерческого предложения. Карточки профиля клиента. Создание гипотез. Целевая информация для принятия решений.
3. Рациональные цели встречи: список переменных торга, матрица обменной ценности переменных, зона торга, трехуровневый анализ целей.

*Работа в группах: составление списка переменных торга. Разделение переменных на целевые и обменные.*

### Открытие встречи.

1. Открытие встречи. Создание эмоционального фона. «Малый разговор».
2. Борьба повесток: цель, время, обсуждаемые вопросы.
3. Подведение резюме прошлых разногласий и изменений с последней встречи.

### Определение интересов и проблем.

1. Позиции и интересы. Роль открытых вопросов.
2. Зондирование дискомфортных зон. Баланс обмена информацией.
3. Методика опроса Портера.

*Работа в группах: получение целевой информации по Портеру.*

### Представление Целевого Продукта.

1. Структура коммерческого предложения.
2. Вербальные и невербальные техники презентации коммерческого предложения.  
Управление эмоциональным состоянием во время презентации.

*Мини ролевые игры: продажа целевого продукта (создание «убедительного сообщения», определение «правдивости намерений»).*

### Преодоление возражений.

1. Ограничение списка возражений, приоритезирование списка, акцент на точках согласия, проверка реальности возражения, поиск различий с альтернативами, роль пауз, аргументирование, проверка, возврат к привлекательной части.
2. Продвинутая техника: позитивное уточнение возражения, перефразирование.

*Работа в малых группах: составление и структурирование списка типовых возражений и аргументация по их преодолению.*

*Спарринг-игры на технику преодоления возражений с выдачей обратной связи*

*Мини-игры по продвинутой технике преодоления возражений*

### **Торг и Предложение.**

1. Позиционный торг, получение встречных взаимных уступок, блокировка нереальных предложений, эффективный прием предложений.
2. Формирование и презентация финального предложения. Компонировка предложения.

*Отработка техники: «если ты ... то я ...», используя списки целевых и обменных переменных.*

*Мини-ролевые игры на определение нижней границы «зоны торга».*

### **Закрытие сделки.**

1. Техники закрытия сделки, повышение ценности сделки, технические действия по закрытию.

*Мини-ролевые игры на ультимативное закрытие сделки.*

### **Анализ и действия после встречи.**

#### **Бизнес-симулятор.**

1. Ролевая игра: моделирование цикла переговоров из трех переговорных раундов.
2. Экспресс-анализ маржинальности и выручки сделки.
3. Практика подготовки к встрече.
4. Видеозапись игр, анализ и выдача обратной связи.
5. Анализ результатов игры на бизнес-симуляторе.

#### **Регламент**

Начало: **09:00**, окончание: **18:00**.

Перерывы на кофе 20 минут: 10:50 и 15:50 и на обед с 13:00 до 14:00.