

ТРЕНИНГ ПРАКТИКУМ ПОСТАВЩИКА: ПРОДВИНУТЫЕ НАВЫКИ ПЕРЕГОВОРОВ С ТОРГОВЫМИ СЕТЯМИ

Целевая аудитория

- Руководители подразделений компаний-поставщиков, отвечающие за продажи в торговые сети.
- Опытные Key Accounts менеджеры.

Основные цели – получить навыки проведения переговоров:

1. в формате современного взаимодействия с торговыми сетями,
2. на различных управленческих уровнях,
3. в сложных переговорных ситуациях, в т.ч. ультимативных,
4. с использованием техник эмоционального интеллекта в переговорах по телефону и переписке.

Участники тренинга научатся как:

1. Адаптировать свои переговорные стили под скрипт сети (постановка ультиматума, сокращение времени встречи, эмоциональная раскачка и т.д.).
2. Узнать, при каких условиях возможны модели win-win и что требуется от поставщика на уровне бизнес-модели взаимодействия.
3. Преодолевать необъективные возражения.
4. Распознавать манипуляционные техники и управлять драматургией переговоров.
5. Эффективно противодействовать давлению в типовых жестких переговорных ситуациях.
6. Управлять своим дискомфортом на переговорах и распознавать его причины.
7. Определять нижнюю границу зоны торга визави - самые выгодные для вас условия.
8. Определять серьезность намерений визави - собирается ли визави выполнять свои обещания.
9. Эффективно проводить переговоры по электронной почте.
10. Научиться навыкам совместного планирования с торговой сетью.

Стоимость корпоративного тренинга – **120.000** руб., посещения открытого тренинга – 14.000 руб.

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

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА ПРОДВИНУТЫЕ НАВЫКИ ПЕРЕГОВОРОВ С ТОРГОВЫМИ СЕТЯМИ

Применение различных стилей переговоров.

Определения стилей переговоров (жесткий, конструктивный, компромиссный, win-win) и их особенности. Подготовка переговорного сценария, подбор эффективного стиля и его реализация. Самоанализ. Определение своего ведущего стиля переговоров.

Блок ролевых игр. по эффективности и применимости различных стилей.

Конструктивные и win-win переговоры.

Бизнес-модели win-win решений и необходимые обстоятельства у торговой сети и у поставщика для их внедрения.

Техники перевода переговоров в конструктивное русло. До-переговорное решение конфликтов. Цикл жизни поставщика в торговой сети. Периоды применимости конструктивных переговоров в переговорном процессе.

Ролевая игра. решение переговорного бизнес-кейса win-win.

Противостояние оказываемому давлению на переговорах.

Природа манипуляций. Разбор типовых манипуляционных ситуаций. Анализ сюжетных ходов героев по фрагментам известных художественным фильмов.

Создание давления жесткими переговорщиками и манипуляторами. Вызов дискомфорта, проявление и последствия дискомфорта. Управление дискомфортом у себя и у визави.

Три вектора коммуникации в переговорах. Сознательная компетентность. Приемы разоружения жесткого переговорщика. Правильное самопозиционирование при жестких переговорах.

Сигналы на переговорах и работа с ними. Роль пауз.

Блок ролевых игр: жесткие переговоры, сигналы на переговорах.

Противостояние типовым шаблонам манипуляторов.

Обсуждение типовых сложных ситуаций на переговорах. Разбор ситуаций из переговорной практики участников.

Постановка скетчей. Решение типовых манипуляционных переговорных ситуаций.

Определение минимальной границы зоны торга Визави.

Зона торга. Трёхуровневый анализ.

Блок ролевых игр по отработке навыков определения нижней границы зоны торга Визави.

Применение эмоционального интеллекта на различных видах переговоров.

Каналы коммуникации, их плюсы и минусы применительно к переговорам с розничными сетями – телефон, почта, личная встреча.

Блок ролевых игр. применение эмоций в заданной ситуации электронной переписки.

Блок ролевых игр. определение серьезности намерений Визави.

Блок ролевых игр. создание убедительного сообщения.

Совместное планирование с торговой сетью.

Принципы совместного планирования и как реализовать их на практике. Обучение навыкам факторного экспресс-анализа заключаемого контракта по выручке и маржинальности.

Ролевая игра – совместное планирование с торговой сетью.

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.