

Тренинг «ПРАКТИКУМ ПОСТАВЩИКА: Переговорные поединки»

Целевая аудитория:

Сотрудники компаний, которые проводят переговоры с торговыми сетями.

Основные цели обучения:

- Закрепление, отработка и тестирование навыков проведения переговоров с торговыми сетями с использованием современных техник и методик, в т.ч. методики чувственного анализа.

Участники

- Проведут большое количество переговорных поединков и ролевых игр, отрабатывающих навыки проведения переговоров с торговыми сетями.
- Познакомятся с техникой чувственного анализа, помогающей в иррациональной части переговоров.
- Пройдут процесс тестирования навыков и знаний в области переговоров с торговыми сетями с использованием программы «Бизнес-симулятор. Переговоры с торговыми сетями».

Продолжительность тренинга – 2 дня.

Стоимость корпоративного тренинга – 100.000 руб.

Контакты: Дмитрий Леонов, тел. +7 (916) 600-17-69, E-mail - dleonov@neocode.pro

ТРЕНИНГ «ПРАКТИКУМ ПОСТАВЩИКА: Переговорные поединки».

Блок 1. Теоретическая часть.

- Подготовка к переговорам.
- Эффективные переговорные приемы и техники.
- Корпоративный Стандарт Переговоров.

Блок 2. Разминка.

- Развитие бизнес-интуиции.
- Метод «чувственного анализа».
- *Тренировка: Развитие чувственного анализа и бизнес-интуиции – 10 ролевых игр нарастающей сложности.*

Блок 3. Демонстрационный переговорный поединок.

- Поведение демонстрационного переговорного поединка с записью на видео.
- *Групповая работа: Подробный анализ поведения на переговорах и разъяснение единых стандартов оценки.*
- *Групповая работа: Синхронизация мнений наблюдателей (из числа участников), разъяснения принципов ОС.*

Блок 4. Тренировка – Переговорные поединки.

- *Тренировка: Переговорные поединки со сменой партнеров и чередованием с выступлением в роли наблюдателей (каждый участник проводит не менее 3-х переговорных сессий конфликтного характера).*
- *Групповая работа: Анализ переговоров и формирование обратной связи с точки зрения результата переговоров и использования переговорных приемов.*

Блок 5. Решение реальных кейсов.

- *Групповая работа: решение не менее 2-х реальных кейсов с рынка FMCG, стратегического уровня, на поиск win-win решения с выполнением количественные и качественные KPI обеих сторон.*
- *Групповая работа: Проведение групповых переговоров с целью проверки правильности решения.*

Блоки 6-7. «Бизнес-симулятор. Переговоры с торговыми сетями».

- *Тренировка: моделирование результатов и тестирование с помощью программы «Бизнес-симулятор. Переговоры с торговыми сетями», проведение переговорных «онлайн» поединков.*
- *Тренировка: факторный экспресс-анализ (типовые целевые показатели – маржинальность и выручка) и тренировки навыков по определению точек роста целевых показателей.*

Блок 8. Использование корпоративного Стандарта Переговоров.

- *Тренировка: Проведение «идеальных» переговоров в соответствии с корпоративным Стандартом Переговоров с записью на видео.*
- *Групповая работа: Предоставление обратной связи.*
- *Подведение итогов, оцифровка результатов каждого участника по всем упражнениям.*

Регламент

Начало: 09:00, окончание: 18:00.

Перерывы на кофе и обед: 11:00, 13:00, 15:30.