

## Ведение деловых переговоров для менеджеров



Дніпропетровськ, Україна

Предлагаем принять участие в тренинге

«Ведение деловых переговоров для менеджеров».

Цель: сформировать профессиональные навыки ведения деловых переговоров и продаж.

Задачи:

- G освоение техник установления контакта с клиентом,
- G формирование умения выявления потребностей клиента,
- G освоение техник аргументации в продажах,
- G формирование устойчивого навыка работы с возражениями,
- G усвоение «сигналов» покупки,
- G формирование навыков закрытия продаж.

1. Знакомство. Определение цели и задач на тренинг. Выработка правил.

- упражнения «Нет человеку-футляру», «Свет мой, зеркальце, скажи да всю правду Расскажи...»

2. Личностные и профессиональные особенности менеджеров. Оценка базовых склонностей, навыков и установок.

Характеристики «прирожденного» переговорщика. Эмоциональный интеллект как необходимое качество успешного менеджера. - тест КОС; упражнение «Уверенность»; анкета «Познай себя»

3. Условия для успешной работы. Программирование себя на успех. Самомотивация и «драйв» в работе. - групповая работа со схемой, определение собственной мотивации, программа самомотивации на успех;

4. Что такое профессионализм? Алгоритм становления профессионала. Функциональные обязанности. Стандарты работы. - мозговой штурм «Лестница успеха»; индивидуальная работа и работа в парах; игра «Вы – вчера, сегодня, завтра», упражнение «Кривая зависимости профессионализм – зарплата».

5. Постановка цели деятельности. Пошаговое планирование. - упражнения «Охота пуще неволи», «Есть ли у вас план, мистер Фикс?»

6. Поиск клиентов - групповая работа «Образ идеального клиента»; построение пирамиды клиента; мозговой штурм «Алгоритм поиска клиентов», ролевая игра «Если в «поле» вышел ты, веселей дорога...».

8. Этапы продажи. Правила прохождения этапов. Барьеры, которые мешают продавать. - работа с печатными материалами, частично-поисковая работа в парах

9. Подготовка к переговорам. Первая встреча на переговорах. Законы первого впечатления. - упражнение «Предупрежден - Значит вооружен», ролевая игра «

---

Price: **300 \$**

Тип оголошення:  
Послуги, пропонуую

Торг: неуместеннеуместен

---

Сергеева Ольга

050-496-00-94

ул Багрия, 41