



Obuka namenjena unapređenju komunikacionih, prodajnih i pregovaračkih veština, potpuno prilagođena našem tržištu - od pripremnih testova, preko vežbi, sve do jedinstvenog koncepta učenja na osnovu iskustva već tokom same obuke

VEŠTINE PRODAJE I PREGOVARANJA



Dvodnevni trening koji omogućava potpuno razumevanje sopstvenog načina komunikacije sa klijentima i otvara mogućnost značajnog unapređenja prodajnih i pregovaračkih veština

SADRŽAJ:

- Izgradnja poverenja kao osnove prodaje - dve dimenzije u procesu izgradnje partnerskog odnosa: izgradnja poverenja & komercijalni benefit
- Pozicioniranje: Makroanaliza, mikroanaliza
- Razvoj dugoročnog partnerstva na komercijalnim osnovama - Piramida potreba klijenata

/Ishod: lista konstanti i varijabli koji se koriste tokom procesa prodaje i pregovaranja/

- Postavljanje pitanja, aktivno slušanje
- Taktike "teških" klijenata
- Ključni uvid i saopštavanje ponude
- Stilovi pregovaranja: Izbegavanje, prilagođavanje, kompromis, takmičenje, saradnja
- Individualni plan razvoja

- Pripremni deo treninga koji uključuje testiranja učesnika omogućava prilagođavanje sadržaja treninga i njihovo potpuno uključivanje tokom čitave obuke
- Posebno kreirane vežbe koje omogućavaju učenje na osnovu iskustva već tokom samog treninga
- Ovaj trening vode dva trenera, jedan sa ekspertizom u oblasti psihologije i sociologije i drugi, sa bogatim praktičnim iskustvom u upravljanju i razvoju zaposlenih i organizacija.

NA KRAJU TRENINGA UČESNICI ĆE BITI U MOGUĆNOSTI DA:

- Razumeju sopstvenu ličnost i način komunikacije, kao i sliku koju drugi imaju o njima
- Jasno sagledaju proces prodaje i pregovaranja i steknu uvid u ono što presudno utiče na uspešnost tog procesa
- Pronađu način prilagođavanja sopstvenog ponašanja koji vodi ka efikasnijoj komunikaciji i izgradnji odnosa sa drugima
- Upoznaju različite tehnike i alate koji omogućavaju bolju komunikaciju
- Dobiju odgovor na pitanja kao što su:

Koliko strpljenja imam u poređenju sa drugima? Kako to utiče na moj odnos sa osobom kada ne uspem da nakon prvog pokušaja dobijem ono što hoću?

- Završna vežba pregovaranja

