INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

Техника ведения переговоров

Программа

Переговоры с поставщиками

Эффективные переговоры. Подготовка и планирование

- Алгоритм и ключевые моменты подготовки к переговорам
- Стратегии переговоров с поставщиком
- Мягкие и жесткие переговоры — что лучше?
- Стратегия «выигрыш-проигрыш» или «выигрыш-выигрыш»
- Выбор оптимальной стратегии в конкретной ситуации
- Экспресс-диагностика — проведение оперативной оценки психологического типа, целей, настроения и потребностей поставщика и закупщика
- Корпоративные принципы работы с поставщиками
- Установление контакта с разными психологическими типами
- Диалог с учетом психологических типов

Виды переговоров

- Телефонные переговоры. Плюсы и минусы телефонных переговоров
- Командные переговоры. Планирование, распределение ролей
- Индивидуальные переговоры

Управление переговорным процессом

- Установление контакта, формирование первого впечатления, создание

позитивного фона
- Какую информацию и как донести до поставщика ещё до начала переговоров
- Вербальные и невербальные коммуникации, как правильно их использовать
- Техника задавания вопросов, хорошие и плохие вопросы
- Работа с возражениями и конфликтами, что есть позитивного в конфликте
- Как правильно закончить переговоры и закрепить достигнутые договоренности

INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

Казахстан, город Алматы, ул. Жарокова 318, офис 23

www.iba.kz

info@iba.kz