INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

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

+7 702 777 44 11

Переговоры для закупщиков

Программа

1 день

- Условия проведения успешных переговоров
- Изучение основных аспектов эффективного проведения переговоров используя стратегию win/win
- Фасилитация, групповое обсуждение

Практикум:

- Упражнение «Эверест». Участники на практике отрабатывают методы и подходы к переговорам. Работа в мини группах. Групповое обсуждение
- Подготовка к переговорам
- Принципы и способы эффективной подготовки к переговорам
- Презентация: информация с презентационных материалов

Групповое обсуждение

Практикум:

- Упражнение «Сложный выбор». Участники на практике отрабатывают методы и подходы к переговорам
- Выяснение позиций и интересов клиента. Участники смогут узнать отличия позиций от интересов. Типы вопросов, при помощи которых можно понять истинные интересы собеседника

- Подведение итогов первого дня. Участники углубляют полученные в течение дня знания. Учебная беседа (фронтальная работа)

2 день

Практикум:

- Упражнение «Острова». Участники на практике отрабатывают методы и подходы к переговорам. Работа в мини группах. Групповое обсуждение
- Выдвижение предложения, торг, завершение переговоров. Участники изучают как правильно выдвигать предложение и реагировать на него. Правила торга. Завершения переговоров

Практикум:

- Упражнение «Грузовик»
- Участники на практике отрабатывают методы и подходы к переговорам
- Создание психологического выигрыша
- Способы подачи цены
- Подведение к решению
- Участники научатся правильно подавать цену подводить клиента к решению, создавать атмосферу комфорта для клиента
- Блок «Ценность и цена». Участники в групповой дискуссии придумают скрипт уступок и пожеланий с учетом интересов
- Составление индивидуального плана развития с учетом личностных особенностей
- Подведение итогов второго дня
- Финальное тестирование. Участники углубляют полученные в течение дня знания
- Завершение тренинга. Подведение итогов
- Получение обратной связи

INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

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

+7 702 777 44 11

РК, г. Алматы ул. Шашкина 24БЦ K Plaza офис 1 (уг. проспекта Аль-Фараби)

www.iba.kz

info@iba.kz