

Szkolenie:

Skuteczne negocjacje sprzedażowe

Czas trwania: 2 dni

Kontakt w temacie organizacji szkolenia:

Go Skills:

tel.: +48 881 203 303

email: info@goskills.pl

www.goskills.pl

Wstęp

Negocjacje sprzedażowe odgrywają kluczową rolę w rozwoju firmy, stanowiąc fundament skutecznego budowania relacji z klientami oraz generowania zysków. Umiejętność skutecznego negocjowania wpływa bezpośrednio na finalizację transakcji, zadowolenie klienta i długofalową lojalność. Wspieranie pracowników w rozwoju kompetencji negocjacyjnych jest nie tylko inwestycją w ich indywidualny rozwój zawodowy, ale także strategią wzmacniającą potencjał całej organizacji. Pracownicy wyposażeni w zaawansowane umiejętności negocjacyjne potrafią lepiej dostosować się do zmiennych warunków rynkowych, rozpoznawać i zaspokajać potrzeby klientów, co przekłada się na zwiększenie sprzedaży i utrzymanie konkurencyjnej pozycji na rynku. Ponadto, zdolność do skutecznego negocjowania wpływa na budowanie pozytywnego wizerunku firmy, co może generować dodatkowe szanse biznesowe i partnerskie relacje.

Cele szkolenia

Celem szkolenia "Skuteczne Negocjacje Sprzedażowe" jest dostarczenie uczestnikom praktycznych narzędzi i technik, które pozwolą im efektywnie negocjować warunki sprzedaży. Poprzez zrozumienie psychologii decyzji zakupowych oraz rozwinięcie umiejętności komunikacyjnych, uczestnicy zdobędą narzędzia do skutecznego zarządzania procesem sprzedażowym, zwiększając jednocześnie satysfakcję klienta. Program obejmuje analizę przypadków, symulacje negocjacji oraz praktyczne scenariusze, które pozwalają uczestnikom rozwijać się w roli skutecznego negocjatora. Szkolenie zostało zaprojektowane tak, aby dostarczyć wartościowe i natychmiastowe umiejętności, które można zastosować w codziennej pracy w dziale sprzedaży.

Korzyści dla uczestników

- Nabycie umiejętności skutecznej komunikacji i budowania pozytywnych relacji biznesowych.
- Poszerzenie wiedzy z zakresu psychologii negocjacji oraz technik wpływania na decyzje klienta.
- Rozwinięcie umiejętności rozpoznawania sygnałów niewerbalnych i dostosowywania się do różnorodnych stylów negocjacyjnych.
- Praktyczne ćwiczenia, analizy przypadków oraz indywidualna feedback pomagająca w doskonaleniu umiejętności negocjacyjnych.

Metody pracy

Szkolenie zostało zaplanowane tak, aby uwzględniać teoretyczne podstawy negocjacji sprzedażowych, praktyczne umiejętności komunikacyjne, a także najnowsze metody, takie jak metoda harwardzka. Poszczególne moduły są zintegrowane w celu dostarczenia kompleksowego podejścia do skutecznych negocjacji sprzedażowych, a symulacje i analizy przypadków pozwalają uczestnikom wcielać w życie zdobytą wiedzę.

Zagadnienia, które poruszamy podczas szkolenia:

I. Wprowadzenie do Negocjacji Sprzedażowych

- Definicja i znaczenie negocjacji w procesie sprzedaży.
- Kluczowe elementy udanych negocjacji sprzedażowych.
- Rola negocjacji w budowaniu długofalowych relacji z klientem.

II. Psychologia Negocjacji Sprzedażowych

- Zrozumienie procesów decyzyjnych klienta.
- Analiza psychologii zakupów i wpływ na negocjacje.
- Identyfikacja i radzenie sobie z oporem klienta.

III. Budowanie Strategii Negocjacyjnej

- Analiza SWOT w kontekście negocjacji sprzedażowych.
- Określanie celów negocjacyjnych.
- Wypracowywanie BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement).

IV. Techniki Skutecznej Komunikacji

- Aktywne słuchanie i zrozumienie potrzeb klienta.
- Komunikacja niewerbalna w negocjacjach.
- Wpływ na język ciała w kontekście negocjacji.

V. Różne Style Negocjacyjne

- Analiza i identyfikacja własnego stylu negocjacyjnego.
- Radzenie sobie z konfliktami podczas negocjacji.
- Dostosowywanie strategii do różnych typów klientów.
- „Zdechła Ryba”, „Wilk w owczej skórze”, „Próbny balon”, „Dokręcanie śruby” i inne techniki negocjacyjne – kiedy warto je stosować i jak się przed nimi bronić.

VI. BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement)

- Definicja i rola BATNA w negocjacjach sprzedażowych.
- Strategie rozwijania silnych BATNA.
- Efektywne wykorzystanie BATNA w trakcie negocjacji.

VII. Metoda Harvardzka

- Zasady i etapy metody harwardzkiej w negocjacjach.
- Rozdzielenie osób od problemów.
- Tworzenie opcji korzystnych dla obu stron.

VIII. Analiza Przypadków i Symulacje Negocjacyjne

- Studia przypadków z prawdziwych sytuacji rynkowych.
- Symulacje negocjacyjne z różnymi scenariuszami.
- Feedback i analiza działań uczestników.

IX. Praktyczne Ćwiczenia i Scenariusze

- Rola praktyki w doskonaleniu umiejętności negocjacyjnych.
- Rozwijanie umiejętności rozpoznawania sygnałów niewerbalnych.
- Ćwiczenia praktyczne dostosowane do rzeczywistych wyzwań w sprzedaży.

X. Podsumowanie i Plan Rozwoju

- Podsumowanie kluczowych zagadnień.
- Indywidualne plany rozwoju uczestników.
- Łączenie zdobytej wiedzy z codzienną praktyką.