

## 224 ЭФФЕКТИВНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ С ДИСТРИБУТОРАМИ И ДИЛЕРАМИ

---

---

### ❖ ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Программа предназначена для специалистов по работе с дилерами и дистрибуторами компании, занятых ведением переговоров по продаже продуктов компании партнерам в условиях конкурентного рынка.

### ❖ ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ

Целью программы является формирование у участников навыков эффективного планирования и проведения переговоров по продаже и взаимодействующих с несколькими представителями клиента, в различной степени ответственными за принятии решений о закупке.

### ❖ КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Профессионализм в проведении переговоров по продаже  
Механизм принятия решений о закупке дистрибутором/дилером  
Структура переговоров по продаже  
Подготовка к переговорам с представителем «закупочного комитета»  
Особенности открытия переговоров  
Выяснение ситуации в условиях переговоров с представителем партнера  
Аргументация на переговорах  
Закрытие переговоров  
Переговоры с «закупочным комитетом» - групповые переговоры  
Итоги программы



### РЕКОМЕНДОВАННЫЕ ПРОГРАММЫ:

- ✓ 231 Планирование работы с дистрибуторами и дилерами
- ✓ 253 Эффективное обучение персонала партнеров и клиентов