

226 ПЕРЕГОВОРЫ В ЖЕСТКИХ УСЛОВИЯХ

❖ ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Программа предназначена для специалистов по продажам – торговых представителей и руководителей, занятых ведением переговоров по продаже с представителями федеральных сетей в условиях конкурентного рынка.

❖ ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ

Целью программы является приобретение участниками знаний и формирование навыков в области структурированного подхода к организации активной работы по продаже с клиентами, а также в вопросах, касающихся проведения жестких переговоров по продаже и отстаивания своих условий с представителями клиента (представителями федеральных сетей).

❖ КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Задачи специалиста по продажам, заинтересованного в формировании долгосрочных постоянно развивающихся отношений с клиентом

Условия повышения личной эффективности

Анализ жестких переговоров

Манипуляции

Открытое давление

Влияние

Тактическое управление жесткими переговорами

Итоги программы



РЕКОМЕНДОВАННЫЕ ПРОГРАММЫ:

- ✓ 211 Активная продажа
- ✓ 220 Переговоры по продаже в условиях конкуренции
- ✓ 227 Проведение эффективных переговоров с государственными структурами и некоммерческими организациями