



Тренинг переговоров

 День 1

 8 академических часов

 Кофе-паузы днем и вечером

10:00–10:30

Знакомство. Цели и программа семинара

10:30–11:15

Коммуникативные техники. Язык тела

Техники активного слушания.
Невербальное поведение в переговорах.

Перерыв

11:15–11:30

11:30–12:00

Коммуникативные техники. Язык тела

Техники активного слушания.
Невербальное поведение в переговорах (продолжение).

12:00–13:00

Практические упражнения

Обеденный перерыв

13:00–14:00

14:00–15:45

Техники продаж

Как превратить свойства и характеристики продукта в выгоды.
Структура формата и техники закрытия продаж.

Перерыв

15:45–16:00

16:00–17:10

Практические упражнения

17:10–17:30

Сессия вопросов и ответов

 День 2

 8 академических часов

 Кофе-паузы днем и вечером

10:00–11:30

Работа с возражениями

Виды, причины и техники работы с возражениями.

Перерыв

11:30–11:45

11:45–13:00

Практические упражнения

Обеденный перерыв

13:00–14:00

14:00–14:45

Тактики переговоров

Какие тактики переговоров бывают, для каких ситуаций они подходят.

14:45–15:30

План переговоров

Подготовка сценариев для переговоров.

Перерыв

15:30–15:45

15:45–17:10

Практические упражнения

17:10–17:30

Сессия вопросов и ответов

Завершение семинара.