

Тренинг

«Большие контракты. Финальные переговоры о цене»

Тренинг переговоров и продаж продвинутого профессионального уровня. Рассчитан прежде всего на опытных переговорщиков, руководителей продаж, директоров и собственников компаний. На тех, у кого за плечами – многолетний опыт переговоров и продаж. И для кого участие в обычных тренингах продаж уже давно бесполезно.

Основную часть тренинга занимают жесткие переговорные рубки, под видео и в малых группах, и разбор полетов. Прорабатываются ТОЛЬКО наиболее сложные этапы переговоров: переговоры о цене, дожим сделок, защита от доминирования Клиента, борьба с «завтраками», отжим от конкурентов. Плюс к этому проводится углубленный анализ специфики работы с крупными корпоративными заказчиками.

Тренинг предназначен для **директоров, коммерческих директоров, руководителей отделов продаж и закупок, старших менеджеров.** И других сотрудников Вашей Компании, которые профессионально занимаются ведением VIP-переговоров и крупными контрактами. Тренинг также может быть полезен для начинающих менеджеров по продажам. Но при этом НЕ ГАРАНТИРУЕТСЯ, что они поймут все происходящее на тренинге.

Темы программы:

* Структура работы с крупными контрактами
* Технологии выхода на клиента
* Особенности проработки влиятельных лиц
* Стратегия ведения переговоров о цене
* Личные ограничения по сумме контракта
* «Отжим» Клиентов от конкурентов и защита своей клиентской базы
* Финальная стадия переговоров. Дожим крупных сделок

ЦЕЛИ, которые Вы достигнете в результате участия в тренинге:

* Реальное увеличение **объема** личных продаж и **продаж** Вашей Компании;
* Снятие личных ограничений по сумме контракта и выход на новый уровень

 заключения контрактов

* Освоение технологий, позволяющих вести переговоры о большой цене и дожимать

 крупные сделки

Важнейшей составной частью тренинга является отработка действий менеджеров

в реальных ситуациях, возникающих в ходе переговоров:

* *Тренинг ухода от доминирования*
* *Тренинг жестких переговоров*
* *Тренинг отстройки от конкурентов*
* *Тренинг финального «дожима»*

Ведущий семинара – **Константин Александрович Бакшт**. За его плечами – двадцатидвух летний опыт личных продаж, семнадцатилетний опыт управления и ведения собственного бизнеса, одиннадцатилетний опыт бизнес-консультанта и бизнес-тренера. Его специализация – построение систем корпоративных продаж «под ключ» (более **350** реализованных проектов в регионах России и странах СНГ). Константин Бакшт **- автор 9 деловых бестселлеров**: «Построение отдела продаж: с «нуля» до максимальных результатов», «Боевые команды продаж», «Как загубить собственный бизнес: вредные советы российским предпринимателям», «Большие контракты»,«Усиление продаж», «Вкус жизни», «Построение бизнеса услуг: с "нуля" до доминирования на рынке», «Охота за головами. Технологии эффективного набора кадров. Конкурс, дефицит, вербовка, кадровый ассессмент», «Продажи и производство: враги или партнеры», «Ежедневник. Система Константина Бакшта», «Построение отдела продаж: Ultimate Edition» (ИД «Питер», 2005-2015, тираж **более 350 000 экз.)** Книга **«Большие контракты»** адресована всем, кто участвует в переговорах и продажах любого уровня: от директоров Компаний, руководителей и собственников бизнеса (для которых она будет ПОЛЕЗНЕЙШИМ ПРАКТИЧЕСКИМ РУКОВОДСТВОМ К ДЕЙСТВИЮ) - до начинающих менеджеров по продажам (пусть знают, куда им расти!)

**Позвоните нам по телефонам 8 (495) 249-49-00; 8 (800) 100-18-16,**

**и мы предоставим Вам любую интересующую Вас информацию о тренинге!**

План проведения тренинга

“Большие контракты. Финальные переговоры о цене”

|  |  |
| --- | --- |
| 1-й день: Начало тренинга: 10.15 | 2-й день: Начало тренинга: 10.15 |
| **10.15-12.00:*** **Представление участников, определение целей тренинга**
* Установление стандартов групповой работы
* **Личные пороги продаж. Что для Вас большие контракты?**
* **Тренинг на активное слушание**
* Как внушить клиенту, что мы его уважаем
* **Тренинг телефонных звонков**
* Особенности жестких переговоров
* **Тренинг ухода от доминирования**
 | **10.15-12.00:*** **Тренинг на передачу инструкций**
* Правила презентации в ходе переговоров
* **Отстройка от конкурентов**
* Примеры отстроек
* **Схема резервного поставщика**
* Техники обработки возражений
* Создание эксклюзива
* **Тренинг отжима от конкурентов**
 |
| 12.00-12.20: Кофе-пауза | 12.00-12.20: Кофе-пауза  |
| **12.20-14.00:*** Структура работы с крупными контрактами
* **Технологии выхода на клиента**
* Определение центра принятия решений
* **Стадии определения потребностей**
* **Особенности проработки влиятельных лиц**
* Выход на ключевое лицо: «агент влияния», рекомендации, «случайная встреча»
 | **12.20-14.00:*** **Истории совершения крупных сделок**

Примеры из личного опыта участников* **Причины ограничения продаж**
* **Личные пороги продаж**
* Технологии снятия ограничения по личным порогам
* **Отстройки по скидкам, особенности предоставления скидок**
* **Тренинг переговоров о цене: уход от скидок**
 |
| 14.00-15.00: ОБЕД  | 14.00-15.00: ОБЕД  |
| **15.00-16.15:*** **Переговоры о большой цене**
* Предложение и финальные переговоры
* **Техники перехода к финальной стадии**
* Особенности финального «дожима»
* **Тренинг жесткого «крутежа» по цене**
 | **15.00-17.00:*** **Общая стратегия переговоров о цене**
* Запрещенные вопросы
* **Техника «задание эталона»**
* **Комплексные предложения**
* Особенности составления комплексных предложений
* **Тренинг переговоров о цене**
* **Финальный дожим**
* Трехуровневая структура продаж
* **Тренинг переговоров с Клиентом о цене и завершения продажи**
* Получение обратной связи от участников
 |
| 16.15-16.30: Кофе-пауза |
| **16.30-18.00:*** Отстройки по ценам
* **Тренинг переговоров о цене**
* Техника «запугивания» большой ценой
* **Тренинг перехода к финальной стадии переговоров**
 |
| Завершение 1-го дня тренинга: 18.00 | Закрытие тренинга: 17.00 |

**Позвоните нам по телефонам 8 (495) 249-49-00; 8 (800) 100-18-16,**

**и мы предоставим Вам любую интересующую Вас информацию о тренинге!**