

Neuvottele Tuloksia

Kuinka maksimoit neuvotteluidesi tuloksen



Kohderyhmä

Valmennus on kehitetty auttamaan yrityksen esimiehiä ja johtoa, myynnin ja markkinoinnin ammattilaisia sekä muita avainhenkilöitä siten, että he pystyvät valmistautumaan ja hallitsemaan paremmin neuvottelutilanteita ja saamaan aikaan voittaja-voittaja sopimuksia asiakkaiden ja tavarantoimittajien kanssa sekä sisäisissä neuvotteluissa. Tehokkaampi neuvottelemineen vaikuttaa merkittävästi sopimuskokoon, kannattavuuteen ja onnistumisprosenttiin. Valmennus ei keskity pelkästään verbaaliseen tiedonvaihtoon neuvotteluissa, vaan myös oikeaan asemointiin sekä neuvotteluprosessin hallintaan, jotka rakentavat perustan neuvottelumenestykselle.

Saavutettavat tulokset ja lisäarvo osallistujille

- Vähentää hintaeroosiota myyntitilanteessa ja maksimoida sopimusten kannattavuus
- Kasvattaa kauppojen keskimääräistä kokoa
- Parantaa sopimusten voittosuhdetta

Osallistujat oppivat

- Valmistautumaan neuvotteluihin ja ymmärtämään erilaisten neuvotteluiden keskeisen sisällön ja eteenpäin vievän prosessin
- Ymmärtämään toisen neuvotteluosapuolen todelliset tarpeet ja määrittelemään tarpeiden vaikutukset, joiden avulla sopimukseen voidaan päästä
- Ymmärtämään ja vaikuttamaan toisen osapuolen kokemaan arvoon ja hankkimaan keinoja hyödyntää tätä tietämystä neuvottelutilanteissa
- Identifioimaan ja ylittämään ostamisen ja myymisen esteet ennen kuin niistä tulee vastaväitteitä
- Sisäistämään ja käyttämään onnistuneen neuvottelun keinoja asemoidakseen itsensä voittajaksi säilyttäen samalla itselle ja/tai omalle organisaatiolle tärkeät tekijät
- Käyttämään sellaisia neuvottelutekniikkoja, jonka avulla pystytään välttämään ansat ja sudenkuopat, joita harjaantuneet neuvottelijat käyttävät
- Hyödyntämään tulosperustaista neuvotteluprosessia vastaväitteiden käsittelemiseksi ja saavuttamaan molempia osapuolia hyödyttäviä sopimuksia ja saamaan sopimukset aikaan tehokkaasti
- Saavuttamaan luottamuksen ja rakentamaan pitkän tähtäimen kumppanuus toisen neuvotteluosapuolen kanssa

Työpajan ohjelma

Neuvottele Myyntituloksia on osallistuja- ja harjoituskeskeinen kaksipäiväinen **yrityskohtainen** valmennustyöpaja. Valmennuksen vetäjillä on vankka kokemus työelämän neuvottelutilanteista. Työpaja koostuu seuraavista elementeistä: Esityön analysointi ja purku, case-harjoituksen analysointi, lyhyet alustukset kustakin aihe-alueesta, ryhmäkeskustelut, videoitavat neuvotteluharjoitukset, sovellukset omaan työhön neuvottelustrategioista ja taktiikoista, yritys- tai henkilökohtaisen kehityssuunnitelman teko. Osallistujamäärä on 6-12 henkilöä.

Sales Excellence Nordic Oy