



Владимир Козлов

Корпоративный кейс-тренинг

КОММЕРЧЕСКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ: ДВИЖЕНИЕ К ЦЕЛИ

*«Нет ничего приятнее,
как быть обязанным во всем
самому себе»*

АНОНС

КОММЕРЧЕСКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ: ДВИЖЕНИЕ К ЦЕЛИ

Нам активно навязывают, что все или почти все есть продажа. Мне представляется, что «все» – это выбор продвижения к поставленной цели. А пути при этом могут быть разными. Важно то, как ты их осознаешь и как используешь.

Этот тренинг – о путях «непродажного» продвижения к цели.

ЦЕЛИ ПРОГРАММЫ:

- Отделить технологии коммерческих переговоров
- Оценить индивидуальные навыки целенаправленного влияния в переговорах
- Отработать технологии коммерческих переговоров на примере кейсов из практики участников



В ПРОГРАММЕ:

1. Коммуникативные барьеры современного мира. Отличие техник продаж, переговоров и управления отношениями.

2. Классические «ловушки общения» в коммерческих переговорах: что снижает возможности влияния на собеседника.

3. Вызов времени: коммерческие переговоры с высокой степенью неопределенности. Как не стать заложником «кризисного сознания», завышенных обещаний и «конфликта ожиданий».

4. Индивидуальный коммуникативный костюм: связь с эффективностью технологий.

5. Четыре типа коммерческих коммуникаций: границы использования в деловом общении

6. Ключи управления коммерческими переговорами: каналы влияния, поведенческие мотивы решений.

7. Техники работы с информацией при подготовке к встрече и в деловом контакте: приемы «разогрева» контакта, вопросы и анализ «обратной связи».

В ПРОГРАММЕ:

8. Правила определения повестки встречи и личного позиционирования: как стать стороной переговоров, а не «продажником» или «мишенью»
9. Правила создания и наращивания «плеча влияния» в переговорах. Инструменты усиления своего психологического «веса».
10. Приемы повышения качества коммуникации: энергетические, поведенческие, лингвистические
11. Методика «полевой диагностики» собеседника: на что обращать внимание для настройки убеждения

e-mail: mail@bitl.ru

сайт: www.vladimirkozlov.ru

Facebook: <https://fb.me/Vladimir.Kozlov.Pro>

12. Коммуникация со сложным партнером: тактики накопления согласия, сверки ожиданий,

КОММЕРЧЕСКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ: ДВИЖЕНИЕ К ЦЕЛИ

В поддержку...



Скрипт-курс
«КРИВОлогия переговорщика:
настрой на влияние»



Аудиокнига «Словарь переговорщика»

Аудиопрактикум «Приемы перехвата
управления в переговорах»



ФОРМАТ:

очно или онлайн

КОММЕРЧЕСКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ: ДВИЖЕНИЕ К ЦЕЛИ



ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ

4-16 часов



ДРУГИЕ ПРОГРАММЫ

**СЛОЖНЫЕ
ПЕРЕГОВОРЫ:
ТЕХНИКИ ВЛИЯНИЯ**

**СТАТУСНЫЙ
ПАРТНЕР:
ШАНС НА УБЕЖДЕНИЕ**

**ВНУТРЕННИЕ
КОММУНИКАЦИИ:
ВЛИЯНИЕ БЕЗ
ПОЛНОМОЧИЙ**

**ПЕРЕГОВОРЫ
С ТОКСИЧНЫМИ
ЛЮДЬМИ**

 +7(985) 668-93-02

 VladimirKozlov.ru

 aa@bitl.ru

 [Facebook](#)

 [Instagram](#)