

Augstākā pilotāža darījumu pārrunās

Dalībnieki:

Vadītāji un atbildīgie darbinieki, kuri ikdienā veic darījumu pārrunas ar klientiem, piegādātājiem vai sadarbības partneriem

Mērķis:

Trenēt un attīstīt pārrunu metožu efektīvāku pielietojšanu biznesa pārrunās, lai panāktu sev vēlamos pārrunu rezultātus un vienotos par izdevīgākiem sadarbības nosacījumiem

Metodika:

Nozīmīgāko pārrunu situāciju izspēle individuāli un komandās, pārrunu partneru rīcības novērtēšana un pieredzes apmaiņa par veiksmīgu rīcību pārrunu situācijās

“
**Meistarība pārrunās palīdz
noslēgt izdevīgākus darījumus!**
”



Nozīmīgākās tēmas:

Tipiskākie pārrunu neveiksmes iemesli

- attieksmes nozīme pārrunās
- kļūdas pārrunu koridora novērtēšanā
- personīgā pārrunu profila izvērtēšana

MI-Nego™: Mērķtiecīgu pārrunu struktūra

- izlūkošanas pamatprincipi vajadzīgās informācijas iegūšanai
- savu interešu skaidra noteikšana
- pārrunu partnera lemšanas stila izvērtēšana
- maksimālo un minimālo mērķu definēšana

Taktiskās pārrunu veikšanas metodes

- partnera provocēšana uz piedāvājuma izteikšanu
- psiholoģiskā spiediena izmantošana pārrunās
- vienošanās fiksēšana, mainoties pārrunu nosacījumiem

Pirkšanas pārrunu situāciju treniņš

- atlaides apspriešana
- savu prasību skaidra noteikšana
- noteikumu izmaiņu pārlicinoša pieprasīšana

Pārdošanas pārrunu situāciju treniņš

- sava risinājuma pārlicinoša prezentēšana
- pārākuma pār konkurentiem izcelšanas metodes
- cenas apspriešanas pamatprincipi

Kritiskās pārrunu situācijas

- līguma laušanas pārrunas
- sadarbības samazināšanas pārrunas