



NewRealGoal  
corporate talent development

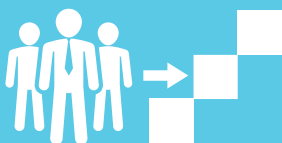


## **ON-LINE TRAINING** **«ОСНОВЫ ПЕРЕГОВОРНЫХ** **ПРОЦЕССОВ»**

[www.newrealgoal.com](http://www.newrealgoal.com)

**NRG** — украинская компания, основанная в 2007 году. Благодаря своему многолетнему международному опыту, инновационным подходам и профессиональной команде компания успешно реализует проекты в области корпоративного обучения, оценки развития талантов.

NRG  
NewRealGoal



## НАША МИССИЯ

задавать тренды и стандарты в корпоративном обучении. Способствовать развитию талантов в компаниях, которые создают будущее Украины.



## ТРЕНЕРЫ NRG

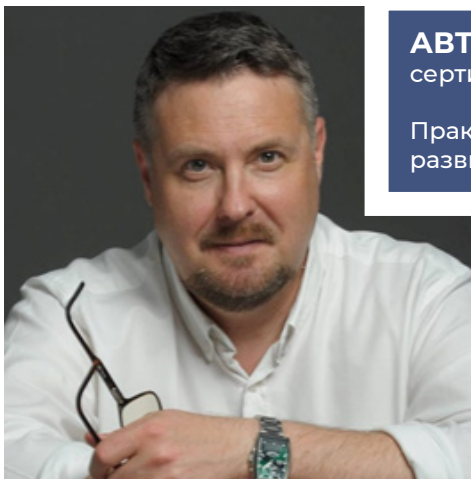
одна из ведущих в Украине команд тренеров. Специалисты из разных областей, которые внедряют мировые тренды Talent Development в программы обучения, разрабатывают новые форматы инструментов Управления Развития Талантов.

ПРИ ПОДГОТОВКЕ СПЕЦИАЛИСТА В ЛЮБОЙ ОТРАСЛИ, НЕОБХОДИМО ОРИЕНТИРОВАТЬСЯ НЕ НА ТЕКУЩИЕ РЕАЛИИ И ПОТРЕБНОСТИ,

**А НА ТРЕБОВАНИЯ К НЕМУ В БУДУЩЕМ.**



Из отчета "The Future of Jobs",  
Всемирный экономический форум,  
Давос, 2016г.



**АВТОР И ТРЕНЕР:** Вячеслав Ковалев. Международный сертифицированный бизнес-тренер CIPD.

Практическая экспертиза в области продаж, переговоров и развития персонала 22 года.



**ДЛИТЕЛЬНОСТЬ:**

5 дней по 2 часа



**КОЛИЧЕСТВО УЧАСТНИКОВ:**

максимально 16 чел.  
Кратно 4-м.

## РЕСУРС: ZOOM

Методика подачи информации и развития навыков максимально приближена к off-line формату. Ролевые игры, раздаточные материалы, учебный видеоряд, экспериментальные демонстрации. 70% реальной практики.

## АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ

В кругах переговорщиков считается, что договариваться эффективнее при личной встрече (здесь более широкий спектр тактик и эмоционального влияния). И эта парадигма до сегодня имела свой устойчивый стержень. Однако, тенденции процессов взаимодействий между людьми с всё большими темпами движутся к удалённым онлайн коммуникациям. В удалённых переговорных процессах важную роль играет структурированность и тактическая подготовка. Данный тренинг даёт участникам методологию, позволяющую минимизировать элемент возражений и торгов с клиентом во время процессов договорённостей. Кроме того, участники овладевают главными тактиками ведения переговоров в процессе заключения средних и крупных сделок, которые повышают шансы получить максимальный успех как в очных встречах, так и он-лайн коммуникациях.



## ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ТРЕНИНГА:

Развить и укрепить знания и навыки управления методиками и тактиками переговорного процесса, переводящими оппонента на выгодную сторону переговорщика.



## ПО ОКОНЧАНИИ ДАННОЙ ПРОГРАММЫ УЧАСТНИКИ СМОГУТ:

<h3>01</h3> <h4>Объяснить разницу</h4> <p>между продажами и переговорами и где эти процессы пересекаются</p>	<h3>02</h3> <h4>Разрабатывать</h4> <p>три сценария сделки (EDO сценарий)</p>	<h3>03</h3> <h4>Использовать</h4> <p>силу первого предложения</p>
<h3>04</h3> <h4>Очерчивать</h4> <p>Очерчивать зону торга и оперировать в ней своим листом покупок</p>	<h3>05</h3> <h4>Выбирать</h4> <p>подходящую тактику, в зависимости от хода переговоров, делая контр-предложение</p>	<h3>06</h3> <h4>Использовать</h4> <p>эффективные приёмы торгов в сильной и слабой позиции</p>



Программа максимально эффективна для целевых аудиторий FMCG, B2B, Retail, Pharma в области продаж, поставок и закупок (очных и удалённых).

## СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

01

### ПЕРЕДТРЕНИНГОВАЯ ПОДГОТОВКА

Опросник Томаса-Килмена. Результаты опросника показывают преимущественный стиль участников в процессе продаж и переговоров.

02

Подготовка профайлов клиентов/поставщиков, которые будут прорабатываться в ходе тренинга.

МОДУЛЬ

# 01

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОЦЕССОВ ПРОДАЖИ И ПЕРЕГОВОРОВ

ПРОДАЖИ ИЛИ ПЕРЕГОВОРЫ? СРАВНЕНИЕ ПРОЦЕССОВ.

Цель раздела – показать, что для опытного продавца-консультанта продажа «дешевле» переговоров, поэтому он тщательно готовится, чтобы максимально прояснить потребности клиента и сузить зону возражений и торгов. С другой стороны, неопытные продавцы игнорируют процесс подготовки и попадают в ловушку матёрых байеров.

**ПЛАНИРУЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ:** Ключевое осознание разницы между процессами переговоров и продаж, что позволяет байеру минимизировать манёвр продавца и своевременно переключить его в зону торга.



- Модель переговоров отличается от продаж: «Сбор данных – Предложение – Контрпредложение – Соглашение»;
- Игра-эксперимент «Принять или отказаться без слов»;
- Парные ролевые игры «Шанс» (сессионные залы ZOOM). Вскрытие проблемы отсутствия информации;
- Анализ результатов ролевой игры;
- Сила информации.
- Умение слушать и слышать. Работа с ложным восприятием по видео-примеру;
- Сбор данных о текущем состоянии клиента;
- Учебный фильм «Переговоры с поставщиком». Анализ сбора данных.

**ПЛАНИРУЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ:** Участники знакомятся с основным правилом переговоров «Максимальный результат для себя – приемлемый для другой стороны». Переосмысление ложного восприятия и ожиданий.

**ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ.** Собрать максимальную информацию об одном из клиентов, с которым готовится встреча (доработать предварительно-подготовленные профайлы)

- Анализ домашнего задания;
- Парные ролевые игры с одной переменной (сессионные залы ZOOM);
- Анализ результатов ролевых игр;
- Сила первого предложения. Магия озвучить предложение первым.
- Планирование предложения. Матрица планирования «покупок» поставщика/байера;
- Фиксированные и переменные «покупки»;
- Сила эмоционального восприятия предложения. Сила уступок. Ролевой эксперимент;
- Зона торга (Открытие, начальная позиция, реалистичный (желаемый) сценарий, точка выхода, шаг уступки. Анализ стоимости и выгоды для двух сторон). Парные ролевые игры с несколькими переменными/двусторонние KPIs (сессионные залы ZOOM);
- Анализ результатов ролевых игр;
- Учебный фильм. Анализ сбора данных и первого предложения.

**ПЛАНИРУЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ:** Осознание участниками важности и силы первого предложения. Кто первый предлагает, тот управляет процессом переговоров.

**ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ.** Сделать планирование предложения с несколькими переменными для актуального клиента/поставщика.

- Анализ домашнего задания;
- Парные ролевые игры в кабинетах TEAMS по вскрытию очевидной проблемы компромисса;
- Анализ ролевых игр;
- Планирование контрпредложения. Лист уступок. Переменные, которыми оперирует переговорщик/поставщик для влияния на бизнес-драйверы оппонента;
- Главное правило коммуникаций в переговорах «Если ты мне..., то я тебе...». Ролевая игра в общем кабинете TEAMS;
- Лист покупок. EDO анализ. Анализ «Цена-Ценность»;
- Учебный фильм. Анализ контрпредложения и соглашения.

**ПЛАНИРУЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ:** Участники получают инструменты торга. Происходит осознание важности обмена уступками для получения максимального результата для себя.

**ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ.** Создать EDO сценарий с листом покупок и уступок для актуального клиента/поставщика.

- Анализ домашнего задания;
- Типы личностей по методу Неда Хермана. Правополушарные – Левополушарные. Концептуалы/Мыслители – Коммуникаторы/Дружелюбные – Практики/Властные – Теоретики/Аналитики. В блоке даются рекомендации по распознаванию типов и стилей коммуникаций с ними;
- Эмоциональные тактики давления продавцов/байеров;
- Тактика и доверие. Основные подходы ритейлеров и поставщиков к ведению переговоров (взгляд с двух сторон);
- Что нужно, а что нельзя делать в переговорах;
- 10 заповедей хорошего переговорщика;
- Памятка лучшего байера – на заметку продавцу;
- **Финальная ролевая игра «Командные переговоры».** Работа участников с максимально приближенным примером крупной сделки (общий сессионный зал ZOOM);
- Анализ ролевой игры. Подведение итогов тренинга.

**ПЛАНИРУЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ:** Развивается способность участников индивидуально готовиться, использовать методики и эмоционально подстраиваться под разные типы личностей клиентов.  
Финальное закрепление компетенции «Ведение переговоров»



Чтобы заказать проведение этого тренинга в компании, заполните форму на [странице запроса](#).