

Construit pe baza concluziilor obținute din studierea a peste 70.000 de înregistrări acoperind pregătirea, planificarea și negocierea față în față, programul le arată participanților nu numai **ce să facă** pentru a obține succesul dorit, ci și **cum să facă** acele lucruri.

Cursul nu se limitează la a le oferi participanților cunoștințele necesare în negociere, ci susține aplicarea elementelor învățate în situațiile din viața reală. Exercițiile, roleplay-urile și instrumentele oferite urmăresc obținerea unei schimbări de comportament care să reziste în timp.

Comportamentul participanților este măsurat pe toată durata programului într-un mod obiectiv. Evaluarea performanței cursanților nu este influențată de punctul de vedere subiectiv al trainerului. Participanții își pot verifica progresele într-o succesiune de roleplay-uri, comparându-și comportamentele cu cele caracteristice unui negociator mediu și unuia abil.

Pentru că progresele lor sunt vizibile, participanții câștigă încredere în capacitatea proprie de a-și îmbunătăți performanța. De asemenea, ei își construiesc un limbaj comun care îi ajută să continue procesul de dezvoltare a abilităților, chiar și după încheierea cursului.

## Rezultate așteptate:

La sfârșitul programului, participanții învață să:

- Distingă între vânzare și negociere;
- Planifice negocierea pentru a obține soluții win-win;
- Aleagă tehnica de negociere potrivită fiecărei situații;
- Folosească acele comportamente care îi ajută în atingerea obiectivelor;
- Facă concesii numai atunci când acestea au cel mai mare impact;
- Negocieze interesele reale, nu doar pozițiile;
- Recunoască și să se protejeze de tehnicile de tipul "dirty tricks";
- Gestioneze corect persoanele fără reacție.

## Subiecte abordate:

- Putere, persuasiune, negociere;
- Sistemul de pregătire;
- Planificarea negocierii;
- Negociere;
- Abilitați interpersonale și de persuasiune;
- Gestionarea persoanelor fără reacție;
- Dirty tricks.

## Metode folosite

- Role-plays, analiză și feedback;
- Analiză comportamentală;
- Exerciții.

**Durata:** 3 zile

**Număr participanți:** 6 - 8

**Taxă/participant:** 1,750 EUR

**Locația:** București

**Huthwaite Negotiation Skills®** este unul dintre cursurile incluse în Strategic Sales Certificate.

Nivelul acoperă abilitățile de vânzări strategice necesare profesioniștilor în vânzările de valoare mare sau pentru managementul conturilor importante. Obținerea certificatului presupune parcurgerea a patru programe de pregătire, urmate gratuit de o testare și o oră de consultanță.

Alături de Huthwaite Negotiation Skills®, la acest nivel se află programele:

### **SPIN® Selling Skills**

Creată pe baza cercetării a 35.000 de vizite de vânzare, metoda SPIN® este cel mai direct răspuns la două întrebări: "Ce face un vânzător de succes?" și "Cum anume face ceea ce face?". Este unul dintre puținele traininguri care nu se limitează la descoperirea unor comportamente necesare în vânzări, ci modifică deprinderile de bază ale participanților, înlocuindu-le cu un model de succes.

### **Key Account Management**

Rolul vânzătorului responsabil de un anumit cont nu se încheie la semnarea contractului. Păstrarea și fidelizarea clientului – concretizate în oportunități de revânzare și/sau de extindere a vânzării – depind de capacitatea vânzătorului de a rămâne alături de client pe tot parcursul ciclului de cumpărare. Cursul propune participanților comportamente specifice fiecărui moment cheie din acest ciclu cu rolul de a crea relații de succes pe termen lung.

### **Strategic Sales Presentations**

O prezentare de vânzări nu se poate limita la a transmite un mesaj cu maximă acuratețe. Principalul ei rol este cel de a declanșa o anumită acțiune din partea audienței, fie că aceasta constă în a cumpăra sau a recomanda produsul. Cursul propune participanților modalități de construire și susținere a prezentării și a ofertei pornind de la obiectivele acesteia și cunoașterea audienței. De asemenea, sunt abordate abilitățile de prezentare necesare transmiterii mesajului dorit.

### **Despre Sales Academy**

Sub deviza "Professional Selling", Sales Academy propune 10 cursuri de vânzări grupate pe trei niveluri de certificare diferite:

1. Sales Professional Certificate
2. Strategic Sales Certificate
3. Sales Management Certificate

Această nouă structură este realizată pornind de la dialogul purtat cu peste 5000 de vânzători pe parcursul a nouă ani în care echipa noastră a livrat și a dezvoltat programe de pregătire în domeniu.

Opt dintre cursurile propuse sunt în premieră introduse în categoria de programe open – în curricula Academiei. Două dintre programele oferite au certificarea Huthwaite International.

### **Înscrieri la Sales Academy**

Pentru înscrierea la Huthwaite Negotiation Skills® sau la oricare dintre cursurile din curricula Academiei, vă invităm să transmiteți formularul de înscriere completat la una dintre adresele de e-mail: [office@salesacademy.ro](mailto:office@salesacademy.ro) sau [eugenia.dobrescu@trendconsult.ro](mailto:eugenia.dobrescu@trendconsult.ro) sau la numărul de fax: 021 212 21 15. După primirea formularului, unul dintre consultanții noștri vă va contacta pentru a confirma rezervarea locului.

Pentru a vă asigura că locul dumneavoastră este rezervat, vă rugăm să ne transmiteți formularul de înscriere cel târziu cu o săptămână înainte de data de desfășurare a cursului.

Companiile care înscriu mai mult de o persoană, beneficiază de o reducere de 10% din taxa de participare începând cu al doilea participant.