

# Negotiation Skills

Acest curs învață participanții cum pot obține rezultatul dorit în negocieri echilibrând pozițiile și interesele celor două părți și adoptând cel mai potrivit comportament în funcție de situația dată.

Este un training care propune participanților să trateze fiecare proces de negociere în funcție de particularitățile acestuia (situație, persoane implicate, interese etc.).

## Mesaje cheie

- De multe ori există conflict fără conflict de interese. Înțelege interesele partenerului de negociere înainte de a te arunca în conflict!
- În pregătirea negocierii nu este suficient să strângi date, folosește-le pentru a înțelege situația de negociere;
- Planifică-ți negocierea: cum vei obține ceea ce ți-ai propus?
- Nu poate exista negociere dacă există un singur subiect în discuție (prețul);
- Succesul negocierii nu depinde doar de propunerile și pozițiile celor două părți, ci și de comportamentele lor în timpul negocierii;
- O serie de comportamente fac mai mult rău decât bine (întreruperile, atacurile personale, etc);
- Alte comportamente contribuie la succesul negocierii (building-ul, sumarizarea, verificarea înțelegerii, etc).

## Subiecte abordate

- Planificare și pregătire: poziții și interese;
- Interesele partenerului;
- Comportamente în timpul negocierii;
- Stiluri de persuasiune: push / pull;
- Strategii de abordare;
- Conflict management.

## Rezultate așteptate

- Reducerea discountului acordat cu cel puțin 1%;
- Încredere în rezultatele posibile;
- Adaptarea comportamentală în funcție de situație;
- Pregătirea și planificarea negocierii;
- Gestionarea eficientă a poziției celuilalt;
- Folosirea comunicării non-agresive pentru a obține rezultate în negociere;
- Relații win-win (cooperare) cu partenerii de afaceri interni sau externi.

## Metode folosite

- Prezentare
- Simulări, analiză și feedback
- Working groups
- Teste

**Durata:** 2 zile

**Număr participanți:** 8 - 12

**Taxă/participant:** 600 EUR

**Locația:** București

trend  
consult



**SALES  
ACADEMY**  
professional selling

**Negotiation Skills** este unul dintre cursurile incluse în Sales Professional Certificate.

Acest nivel de certificare acoperă principalele abilități generale și de vânzări necesare unui vânzător profesionist indiferent de nivelul atins în carieră. Obținerea certificatului presupune parcurgerea a trei programe de pregătire, urmate gratuit de o testare și o oră de consultanță.

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

### **Discipline for High-Achievements in Sales**

Există abilități, dincolo de cele de vânzări, care influențează succesul unui vânzător profesionist. Capacitatea de a organiza activitățile, abilitățile de comunicare interpersonală sau modul în care își construiește propria imagine, înțelegerea propriului rol în organizație – toate pot influența pozitiv sau negativ reușitele pe termen scurt sau lung ale vânzătorului. Cursul propune o abordare practică a acestor subiecte însoțită de instrumente de aplicare și dezvoltare ulterioară.

### **Non-Aggressive Consultative Selling - NACS**

Cursul familiarizează participanții cu noțiunile de bază necesare unui profesionist în vânzări: nevoile clientului, pașii unei vizite de vânzare, ascultare, întrebări, obiecții etc. Pe lângă descoperirea principiilor generale ce guvernează decizia de cumpărare a unui client, participanții au ocazia să integreze noile noțiuni în viața reală, prin simulări și aplicații.

Din 2009, Negotiation Skills este introdus în premieră în categoria de programe open – în curricula Academiei.

### **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 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.