

Come diventare un negoziatore migliore

Mercuri International

Panoramica

Come diventare un negoziatore migliore

Migliorare le capacità di negoziazione

In questo programma, acquisisci la comprensione delle differenti fasi della negoziazione e impari come gestirle al fine di gestire efficacemente l'intero processo di negoziazione.

A chi è rivolto?

Tutti i professionisti di vendita che vogliono migliorare le loro tattiche di negoziazione e diventare negoziatori di successo

Durata

Contenuto digitale: 3 ore

Modalità di erogazione

100% da remoto o in combinazione con lezioni in presenza oppure virtuali

Video, esercizi, questionari, documenti scaricabili, e forum aperti per connettersi con la community. Tutti i materiali sono compatibili con laptops, tablets, e smartphones

Programma

1. Prepararsi

Prepararsi per una negoziazione, applicando i cinque principi dell'Harvard Negotiation Concept, analizzando le componenti variabili in termini di costi e valore, determinando bisogni e desideri al fine di definire una strategia e identificare quanto siano compatibili gli interessi del venditore e del cliente

2. Discutere

Sviluppare credibilità durante la fase di discussione del processo, concentrandosi sulle informazioni chiave per la negoziazione. Scopri come costruire le giuste relazioni, comprendendo il valore degli elementi della negoziazione e chiarendo posizioni e interessi

3. Proporre

Preparare una proposta che tenga conto del valore dell'offerta al cliente, dell'urgenza di implementazione della soluzione, delle variabili e delle componenti fisse nonché della posizione e dell'interesse del cliente

4. Affare

Raggiungere un accordo finale basato su una buona preparazione, discussione e comprensione della situazione di ciascuna parte. Concentrarsi sulle tattiche che possono essere utilizzate per trattare con i clienti, sugli stratagemmi che i clienti utilizzano e sull'importanza di spostare l'equilibrio di potere verso il venditore, al fine di ottenere un risultato positivo

Panoramica dei contenuti

1

Introduzione alla negoziazione

- Qual è il tuo stile di negoziazione?
- Cosa vuol dire negoziazione
- Prerequisiti per la negoziazione
- Il processo di negoziazione

2

Prepararsi

- L'Harvard Negotiation Concept
- Analisi delle componenti
- Guida alla preparazione

3

Discutere

- L'importanza della fase di discussione
- Comprendere posizioni e interessi

4

Proporre

- ZOPA (Zone Of Possible Agreement)
- BATNA (Best Alternative To Negotiated Agreement)
- Ordinare le concessioni
- I segnali per muovere o fare le concessioni
- Comprendere l'equilibrio del potere

5

Affare

- L'importanza della fase di contrattazione
- Le tattiche da utilizzare
- Stratagemmi utilizzati dagli acquirenti
- Blocchi critici

Percorso di apprendimento



Possibilità di integrare sessioni in presenza o virtuali



Benvenuto



Test



Video



Quiz



Punti chiave

Introduzione alla negoziazione



Video



Quiz



Punti chiave



Guida alla preparazione

Prepare



Punti chiave



Quiz



Video

Proporre



Punti chiave



Quiz



Video

Discutere



Video



Quiz



Punti chiave

Affare



Certificazione



Grow your people
Grow your business