



Negotiate to Sell![®]

(Better Negotiation Skills for More Profitable Sales)

Obiective și adresare

Cursul se adresează **vânzătorilor** care relaționează direct cu prospecții și clienții lor (**față în față, în scris, prin e-mail, sau telefon**), indiferent dacă au sau nu permisiunea de a negocia prețul (**apărarea prețurilor fixe este de fapt o negociere foarte grea**).

Absolvenții vor ști mai bine cum să încheie favorabil **acel șir de negocieri succesive care constituie procesul de vânzare**, de la identificarea posibililor clienți, la încheierea vânzării, **vor vinde mai mult și mai profitabil**.

Principalele teme abordate

- Având în minte mai degrabă **târguiala asupra prețului**, mulți consideră negocierea ca o etapă situată undeva spre sfârșitul procesului de vânzare. De fapt, **procesul de vânzare este o înlanțuire de negocieri**, care trebuie **toate** să se încheie cu un acord favorabil pentru ca vânzarea să meargă mai departe. De exemplu, dacă nu vei reuși mai înainte să negociezi cu secretara o întrevvedere cu decidentul, nu vei ajunge niciodată să negociezi prețul. **Procesul de vânzare este o scară, iar negocierile sunt trepte succesive**.
- De la etapele de **prospectare** (identificarea de posibili clienți) și **preabordare** (solicitarea și pregătirea unei întâlniri), până la identificare **semnalelor** deciziei de cumpărare, **finalizarea vânzării** (closing) și etapele **postvânzare**, vom parcurge împreună **procesul de vânzare**, detaliind negocierile fiecărei etape. **Absolvenții vor ști cum să câștige toate aceste negocieri succesive**. Pentru aceasta, în afară de prezentări multimedia și diverse exemplificări (studii de caz) se vor folosi și **două vânzări simulate**, una în echipă.
- Pentru că „**knowledge is power**”, cursanții vor învăța ce și cum să întrebe pentru a obține informații relevante despre **nevoile/alternativele clientului**, transformându-le într-o sursă de **putere de negociere**.
- Luând în considerare variabila **timp** (alegerea momentului și a duratei, termene, ritmul întrevederii, regula 90/10, diferențe culturale), se vor cunoaște cele mai utilizate **tehnici și tactici legate de timp**.
- **Identificarea decidentului** este importantă, dar cursanții vor aprofunda **strategiile și tacticile legate de autoritate**, de la lipsa totală a autorității, la autoritatea limitată și autoritatea deplină, cu referire atât la vânzător, cât și la cumpărător.
- Se vor studia metode care fac **prezentările și demonstrațiile** mai convingătoare, ca și **tratarea obiecțiilor și a blocajelor**. Mai mult, absolvenții vor învăța să fie relaxați în situații de blocaj, unele fiind provocate chiar de ei, dar numai după ce au înclinat în favoarea lor **balanța puterii percepute**.
- Desigur, se va discuta despre **preț**, de la **discriminarea prețului** și alegerea celui mai potrivit moment pentru a-l comunica clientului, până la modul în care (nu) se fac **concesiile**.
- Încheierea cu succes (closing) a procesului de vânzare presupune identificarea corectă a **semnalelor** date de client, dar și cunoașterea cât mai multor **tehnici de închidere**.
- Se va accentua importanța **activităților postvânzare** (livrare, recepție, neconformități, plată, referințe) pentru a asigura **fidelitatea clienților**. Absolvenții vor ști cum să **profite de reclamații**.
- Contactul cu trainerul rămâne permanent după curs. **Investiția este limitată, dar cursul nu are sfârșit!**

NOTA. Pentru că se învață direct de la autor, acest curs nu este rigid, el va putea fi adaptat pe parcurs nevoilor cursanților. Cursanții sunt încurajați să vină cu întrebările pregătite. Trainerul rămâne accesibil după curs.

Referințe:

4.061 absolvenți

din **429 organizații** ^(a) printre care:

Aerostar, Agrana, Agricola, Cargill, CEZ, Constan, CFR, Cramele Halewood, Eaton Electric, Electrica, Elpreco, EnergoBit, E.ON, EPG, Franke, Pepsi, Procera, Romanel, Rombat, Romind, Siemens, Farmaciile Dona, Summit Agro, Terapia, Teraplast, UTI, Wilo

(a) la 1 septembrie 2017



Mod de lucru:

- Sunt necesare 2 zile pline, program 9:00 – 17:00;
- Cursanții primesc de la început **mapa de curs**, care conține suportul de curs (cartea „**Negociază-i tu pe ei!**”, cu **dedicația** autorului), materiale auxiliare, blocnotes, pix, colecția la zi pe suport CD a revistei „**pastila cu vicleșuguri**”, singura din România dedicată negocierii (peste 1.200 pagini A4 despre negociere!).
- Se folosesc metode moderne destinate învățării experimentale pentru adulți: prezentări multimedia, înregistrări video și audio, teste, studii de caz, simulări (role-play), pentru **situații de vânzare cât mai diverse**.
- La sfârșit, toți cursanții primesc **certIFICATELE de absolvire** conform model, un exemplar fiind **înramat**.
- După curs, toți absolvenții vor primi **fotografiile și filmele** de la curs.
- Săptămânal, prin e-mail, absolvenții vor primi revista „**pastila cu vicleșuguri**”, care reamintește și completează cunoștințele căpătate la curs.



Conținutul ofertei:

Prestația trainerului Valentin Ioan Postolache, sala de curs și echipamentele necesare, mapa de curs, cartea „Negociază-i tu pe ei!”, colecția revistei de negociere „pastila cu vicleșuguri” și alte materiale studiu, premii, 2 cofee-breakuri și masă de prânz în fiecare zi, snacks-uri speciale de la Buzău (covrigi de Buzău și cârnați de Pleșcoi), 2 diplome (una înramată), DVD cu fotografiile și filmele de la curs, ...



Nu ne-am dorit să „bifăm” doar un nou curs pentru personalul nostru, ci să obținem modificări pozitive de durată în comportamentul lui. Cu Foxx Training am reușit foarte bine acest lucru.

(Ing. Silviu Victor TOMA – Managing Director, Phoenix Contact)

Cursul de negociere absolvit a reprezentat o experiență aparte în sine, remarcându-se atât prin conținutul de informații și metodă inovativă de predate cât și prin calitatea excepțională a materialului de suport, a logisticii și a cadrului plăcut în care s-a desfășurat activitatea.

(Dr. Ing. Valentin A. STAN – Director General, Smart Telecom Consulting)



Trainer:

Valentin Ioan Postolache este cel mai bun trainer specializat în negociere din România. El concepe **vânzarea ca o succesiune de negocieri**. Peste **4.000 absolvenți** pot certifica valoarea cursurilor sale. VIP are o **experiență managerială** în diverse activități economice, din care se remarcă cei **8 ani ca director de marketing și vânzări** și tratează negocierea din perspectiva aplicării practice în afaceri, nu din perspectivă universitară. A lucrat pentru firme repute ca Electroaparataj, Contactoare, Electrica, Eximprod Grup ca **inginer șef, director tehnic, director marketing și vânzări**. A predat la nivel universitar (ASE București – Bucharest School of Business) și este autorul celei mai citite cărți românești de negociere: „**Negociază-i tu pe ei!**”(3 ediții). **Vinde în fiecare zi.**



Investiția de 1.267,32 lei + TVA în acest curs se recuperează la prima vânzare mai importantă. Ca urmare a contactului neîntrerupt cu trainerul prin intermediul revistei „**pastila cu vicleșuguri**”, se investește de fapt într-o **instruire continuă**, într-un domeniu cheie.

Degeaba vinzi, dacă negociezi prost! Vino la curs!
Ofertă valabilă în perioada septembrie - decembrie 2017



Fiecare cursant primește fotografiile și filmele făcute la curs

Nota. Fotografiile din text au fost realizate la cursurile Foxx Training. Cei fotografiați nu au nici o obligație.

pagina 2 din 2