

3. Tipuri de strategii in negociere

Grup tinta:

Grupul tinta al acestei teme sunt vanzatorii avansati, cei care au purtat negocieri si care sunt capabili sa utilizeze strategiile de negociere in functie de caracteristicile pietei la un moment dat, sau in functie de tipul cumparatorului.

Obiectiv:

Prin acest training ne dorim sa dezvoltam cunostintele vanzatorilor cu experienta, incercand sa le punem in fata diferite circumstante ale pietei si caracteristici ale cumparatorilor, in vederea adaptarii lor pentru a finaliza actul vanzarii in situatii limita.

Durata trainingului:

Trainingul se desfasoara pe o perioada de 2 zile!

Tematica de parcurs a trainingului:

- a) **Strategia – definire**
- b) **Conjunctura pietei**
- c) **Particularitatile negocierilor in diferite state**
- d) **Tipuri de negociatori**
- e) **Tipuri de strategii utilizate de vanzator**
- f) **Strategia X pe tipul de negociere Y**
- g) **Alegerea strategiei optime in functie de circumstante**
- h) **Jocuri de rol – negocieri pe echipe**

Oferta completa pentru participanti:

Let's get to know each other

Participarea la training – 2 zile, Jocuri de rol, Work-shop-uri

Cazare si masa

Coffee Break – 3 pauze

Suport de curs

Certificat de absolvire a cursului respectiv