



NEGOCIAREA

Target: angajati din departamentul key account, regional manageri, achizitori

Ziua 1

- **Filosofia negocierii – puncte de evitat**
 - o Dorinta de win-win
 - o Fundamentele negocierii
- **Intelegerea impactului financiar al concesiilor**
 - o Discount si margine neta
 - o Profitabilitate

Ziua 2

- **Planificarea strategiei de negociere**
 - o Diferenta dintre a vinde si a negocia
 - o Vindeti inainte de a incepe negocierea
 - o Organizarea unui lobby efficient cu forta de vanzari
 - o Managementul timpului, al agendei si al echipei
- **Implementarea strategiei de negociere**
 - o Transmiterea si primirea de indicatori
 - o Pregatirea unor propuneri convingatoare si cu valoare adaugata
 - o Balansarea puterii
 - o Cele cinci reguli de aur ale negocierii

Ziua 3

- **Comportamentul in timpul negocierii**
 - o Rezolvarea conflictelor
 - o Manevrarea eficienta a trucurilor clientilor
- **lesirea din situatii dificile**
 - o Crearea unui climat de incredere si credibilitate: principiile cheie
 - o Mentinerea unei relatii bune cu clientii