



Mercuri International

PREGOVARANJE (U PRODAJI)



PREGLED PROGRAMA

Mercuri International **PREGOVARANJE (U PRODAJI)**

UNAPREĐENJE PREGOVARAČKIH VEŠTINA

U ovom programu učesnici stiču razumevanje različitih faza pregovaranja i uče kako da upravljaju njima kako bi efikasno vodili kompletan pregovarački proces.

UČESNICI

Svi profesionalci u prodaji koji žele da unaprede svoju pregovaračku taktiku i postanu uspešni pregovarači.

TRAJANJE

Digitalni sadržaj: **3 sata**

NAČIN IZVOĐENJA

100% digitalno ili u kombinaciji sa treninzima u učionici.

Interaktivni sadržaj, video zapisi, vežbe, upitnici, dokumenti koji se mogu preuzeti i otvoreni forumi za povezivanje sa kolegama. Sav materijal je dostupan na laptopovima, tabletima i pametnim telefonima.



PREGLED PROGRAMA

1. PRIPREMA

Pripremite se za pregovore uz primenu pet principa Harvardskog koncepta pregovaranja, analizu promenljivih komponenti u smislu troškova i vrednosti, utvrđivanje potreba i želja u cilju definisanja strategije i identifikovanja koliko su interesi prodavca i kupca kompatibilni

2. DISKUSIJA

Razvijanje kredibiliteta tokom faze diskusije, fokusirajući se na ključne informacije za pregovore. Otkrijte kako da izgradite prave odnose, razumete vrednost pregovaračkih elemenata i razjasnite pozicije i interese

3. IZNOŠENJE PREDLOGA

Pripremite predlog koji kupcu pokazuje vrednost ponude, hitnost implementacije rešenja, promenljive i fiksne komponente kao i poziciju i korist za kupca

4. POGODBA

Postizanje konačnog sporazuma zasnovanog na dobroj pripremi, diskusiji i razumevanju situacije svake pregovaračke strane. Fokusirajte se na taktike koje se mogu koristiti za suočavanje sa kupcima, trikove koje kupci koriste i važnost pomeranja ravnoteže snaga prema prodavcu, kako bi se dobio pozitivan ishod

PREGLJED SADRŽAJA

1

UVOD U PREGOVORE

- Kakav je vaš pregovarački stil?
- Šta znači pregovarati?
- Preduslovi za pregovore
- Pregovarački proces

2

PRIPREMA

- Harvardski koncept pregovora
- Analiza komponenti
- Uputstva za pripremu

3

DISKUSIJA

- Važnost faze diskusije
- Razumevanje pozicija i interesa

4

IZNOŠENJE PREDLOGA

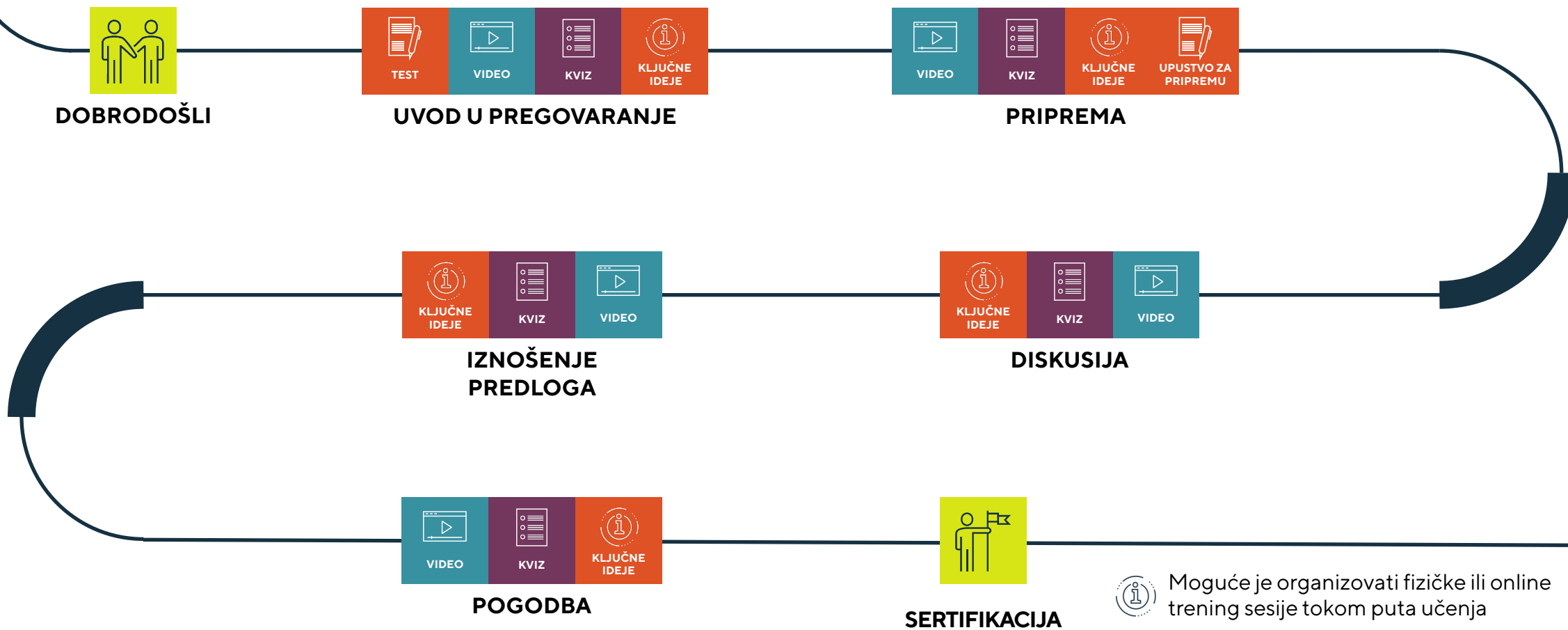
- ZOPA (Zone Of Possible Agreement – zona potencijalnog dogovora)
- BATNA (najbolja alternativa)
- Ustupci
- Signali za napredovanje ili pravljenje ustupaka
- Razumevanje balansa snaga

5

POGODBA

- Važnost faze pogađanja
- Koje taktike koristiti
- Igre koje kupci igraju
- Slepe ulice

PUT UČENJA





Mercuri International

**RAZVIJAJTE SVOJE LJUDE,
RAZVIJAJTE SVOJE POSLOVANJE**

