

Переговоры по-крупному! Тренинг

На рынке B2B многие знают Альфа-Банк как сильного переговорщика. Действительно, мы много внимания уделяем развитию у сотрудников этого важнейшего бизнес-навыка. Теперь мы готовы поделиться этим опытом и с вами.

Если Вы хотите погрузиться и подробно разобрать эффективные алгоритмы и тактики ведения переговоров, а также потренироваться в формате реальных поединков, приходите! Мы поделимся знаниями и лучшими практиками, а вы сможете показать, на что способны и получить ценную обратную связь от ведущих тренеров банка.

Для кого?

- Для всех, кто в процессе работы сталкивается с необходимостью проведения переговоров;
- Менеджеры по работе с корпоративными клиентами и физическими лицами, менеджеры по продажам (любая отрасль).

Зачем?

- Обогатить свой переговорный репертуар, перенять работающие алгоритмы и тактики переговоров;
- Потренировать свои навыки через реальные кейсы в формате переговорных поединков;
- Перенять переговорный опыт в банковской индустрии и не только.

Какой главный результат?

- Сможете стать более крутым переговорщиком, что положительно повлияет на ваши бизнес-результаты.
- Освоите формат экологичных переговоров и разберете их ключевые преимущества.
- Узнаете, как в процессе переговоров определить, на что реально настроен оппонент.
- Познакомитесь с «переговорной кухней» Альфа-Банка.
- Познакомитесь с интересными коллегами.

Что мы понимаем под переговорами?

Переговоры нужны для успешного завершения сделки на условиях, подходящих переговорщику. Навык переговоров дополняет навык Продаж, т.к. позволяет продолжать встречу с партнером, клиентом и эффективно завершать сделку в ситуациях, когда приемы продаж выполнены успешно, а партнер не соглашается на предложение. Технологии переговоров также нужны для получения лучших условий в сделках, а также для работы с переговорщиками, которые отлично применяют эти технологии против вас, вынуждая принять менее выгодные условия в сделке.

Ключевые сюжеты:

- Немного теории. Определение позиций сторон;
- Основные алгоритмы и тактики переговоров, зарекомендовавшие себя в Альфе;
- Стратегии разрешения разногласий;
- Переговоры по реальным кейсам разных индустрий;
- Переговоры по реальным банковским кейсам.

Формат обучения:

Тренинг + деловая игра 2 дня (16 часов).

По окончании тренинга выдается сертификат.

Чего не будет:

- заученных фраз
- лекционного формата

Стоимость участия (для 1 человека):

7900 руб. (для физлиц) / 11900 руб. (для юрлиц*) (включая НДС)