

Επισκόπηση – Διαπραγμάτευση

Στόχοι του προγράμματος

Στο τέλος του προγράμματος ο κάθε συμμετέχων θα:

- είναι σε θέση να εξηγήσει τις σημαντικές διαφορές πώλησης και διαπραγμάτευσης
- έχει ένα πλαίσιο ανάλυσης για να μπορεί να αναλύσει την διαπραγμάτευση και να προετοιμάσει μια άριστη διαπραγματευτική θέση
- μπορεί να προγραμματίσει μια ποικιλία τακτικών ώστε να οδηγήσει τη διαπραγμάτευση προς ένα επιθυμητό αποτέλεσμα
- είναι σε θέση να περιγράψει και να χρησιμοποιήσει βασικές συμπεριφορές ή Μοντέλα Δεξιοτήτων που χρησιμοποιούνται από αποτελεσματικούς διαπραγματευτές
- διαθέτει στρατηγικές για να διατηρεί ένα θετικό κλίμα, να αντιμετωπίζει τα βρώμικα τεχνάσματα και να ανταπεξέρχεται στην αποτελμάτωση ή το αδιέξοδο
- έχει την ευκαιρία να εξασκηθεί στην προετοιμασία, τον προγραμματισμό και τη χρήση του Μοντέλου Δεξιοτήτων σε διάφορες προσομοιώσεις
- έχει λάβει δημιουργική και αντικειμενική πληροφόρηση για την απόδοσή του σε σύγκριση με το Μοντέλο Δεξιοτήτων και θα έχει δημιουργήσει Πρόγραμμα Δράσης για συνεχή ανάπτυξη των δεξιοτήτων μετά το πρόγραμμα.

Σε ποιους απευθύνεται

Υπεύθυνοι πωλήσεων, διευθυντές πωλήσεων, τεχνικοί, οικονομικοί ή νομικοί που ασχολούνται με την εκτέλεση ή τον προγραμματισμό μεγάλων συμβάσεων ή συμφωνιών, στις οποίες οι όροι μπορεί να ποικίλουν. *Σημείωση: Η έρευνα έδειξε ότι στη διαπραγμάτευση (αντίθετα με αυτό που συμβαίνει στην πώληση) οι αποτελεσματικοί παίκτες και στις δύο πλευρές χρησιμοποιούν τις ίδιες μεθόδους και δεξιότητες προγραμματισμού, επομένως το πρόγραμμα είναι επίσης απόλυτα κατάλληλο για επαγγελματίες Αγοραστές.*

Περιεχόμενο του προγράμματος

- η διαφορά μεταξύ διαπραγμάτευσης και πώλησης – πότε πρέπει να πουλήσετε και πότε πρέπει να διαπραγματευτείτε.

- Πιθανά αποτελέσματα της Διαπραγμάτευσης – «Κερδίζω – Χάνεις», «Χάνω – Κερδίζεις» και ένας πραγματικός λειτουργικός ορισμός των καταστάσεων όπου ισχύει το «Κερδίζω – Κερδίζεις».

Προετοιμασία της Διαπραγμάτευσης

- Θέση στόχων: οι δικοί σας και οι δικοί τους.
- Αξιολόγηση των θέσεων υποχώρησης και συνεπειών.
- Η ιεράρχηση των υπό διαπραγμάτευση θεμάτων και τα πιθανά ανταλλάγματα.
- Όρια διαπραγμάτευσης – βέλτιστα, σκοπούμενα και χειρότερα.
- Υπολογισμός του κόστους των παραχωρήσεων, «σκληρών» και «μαλακών».
- Πρόβλεψη της διαπραγματευτικής θέσης και τακτικής «των άλλων».

Σχεδιασμός της Διαπραγμάτευσης

- Αξιολόγηση των ισχυρών σημείων, των αδύνατων σημείων και του ισοζυγίου δυνάμεων.
- Δημιουργικές και μοχλευμένες διαπραγματεύσεις.
- Στρατηγική παραχωρήσεων «φθινουσών αποδόσεων».
- Κοινό πεδίο, μακροχρόνια – βραχυχρόνια θέματα.

Τεχνικές Διαπραγμάτευσης

- Το Μοντέλο Επιτυχίας των 21 βασικών συμπεριφορών.
- Υποσύνολα δεξιοτήτων για πειθώ, διαχείριση του ισοζυγίου δυνάμεων και παζάρι.
- Πώς να διατηρούμε το κλίμα, να επιλύουμε τα αδιέξοδα και να κλείνουμε τη σωστή συμφωνία.
- Χειρισμός Ατόμων Χαμηλής Ανταπόκρισης καθώς και αντιμετώπιση «βρώμικων τεχνασμάτων» που η άλλη πλευρά χρησιμοποιεί.

Αριθμός Συμμετεχόντων και Εισηγητών

Το πρόγραμμα διεξάγεται από έμπειρους εισηγητές της Huthwaite, όταν αυτό είναι δυνατό, στην αγορά του πελάτη. Οι εισηγητές υποστηρίζονται από έναν ή δύο αναλυτές συμπεριφοράς, έτσι που η αναλογία εκπαιδευόμενων προς εισηγητές να είναι 6 : 1. Για να εξασφαλιστεί η μέγιστη δυνατή συμμετοχή και η προσοχή σε κάθε έναν από τους εκπαιδευόμενους ο αριθμός τους προσδιορίζεται σε ένα μάξιμουμ δώδεκα ατόμων.