

Obchodné školenia

Osnovy kurzov v kategórii

Akadémia obchodu a predaja

3-dňový program Akadémie obchodu a predaja pozostáva z kurzov: Praktické obchodné zručnosti, Vyjednávacie zručnosti, Prezentačné zručnosti. Absolvovaním kurzu získate ucelený prehľad o formálnej a obsahovej stránke obchodných rozhovorov. Zistíte, čo je dôležité v konkrétnej etape...

Modul 1: Praktické obchodné zručnosti:

štruktúra a fázy obchodného rozhovoru techniky a taktiky rokovania, techniky zmeny správania, identifikácia potrieb zákazníka, aktívne počúvanie, základné typy vyjednávačov a partnerov a ich odhad, odhaľovanie nepravdy a taktických "úskokov", nátlakové taktiky a obrana voči nim, zvládanie nečistých trikov, zvládanie námietok, druhy námietok, využitie námietok pre podporu predaja tvorba, čítanie a využitie nákupných signálov pre uzavretie obchodu cesty k dohode na princípoch uspokojenia oboch strán

Modul 2: Vyjednávacie zručnosti:

Vyjednávanie: čo to je a čo nie charakteristika vyjednávania a obchodných rokovaní, prístupy dôležité etapy vyjednávania

Príprava na stretnutie

získavanie informácií o klientovi nastavenie podmienok vyjednávania (miesto, čas, zúčastnení) identifikácia vyjednávacej pozície klienta a odhad vyjednávacích prístupov definícia maxima, minima a optima výsledku vyjednávania odladenie osobnostných blokov a získanie motivácie a sebavedomia pred stretnutím

Stretnutie: Prvý kontakt

čo je dôležité pri prvom stretnutí? ako vytvoríť najlepší „prvý dojem“ zoznamovacie rituály a primárna kalibrácia partnera neverbálna komunikácia: využitie priestoru, pozície, usadenia 1. čo hovorí stisk ruky 2. posturika 3. pohľad a mimika 4. proxemika prostredia kalibrácia partnera: pozičná odozva identifikácia vyjednávacieho štýlu klienta

Stretnutie: Obchodný rozhovor

Techniky zahájenia obchodných rozhovorov 1. „small talk“ 2. otázky a spôsob ich kladenia Sledovanie štýlu hovorenia a identifikácia typu vyjednávača Verbálne zrkadlenie, východiskový štýl argumentácie Techniky aktívneho počúvania Rozhovor s klientom: 1. vzbudenie záujmu a tvorba potrieb klienta 2. práca s tichom 3. ústupky, ponuky a pravidlá ich použitia 4. techniky vyjednávania 5. zvládanie námietok 6. krízové situácie v rozhovore a nástroje ich riešenia

Sebaobrana vo vyjednávaní

ako identifikovať manipuláciu v rozhovore upresnenie významov (zovšeobecnenie, redukcia alebo zjednodušenie významu) asertivita a práca s agresívnym klientom psychohygiena vyjednávača

Aktivity zamerané na tréning zručností

rolové hry, diskusie, dialógy

Modul 3: Prezentačné zručnosti:

formy a prvky prezentácie ako urobiť dobrý prvý dojem pri prezentácii cieľová skupina - poslucháči a ich štýly spracovávaní informácií štruktúra prezentácie - úvod, jadro, záver ako výstižne formulovať svoje myšlienky názorné pomôcky - zásady vizualizácie informácií prezentácia seba - verbálny a neverbálny prejav ako reagovať na otázky z publika sebaistota pri prezentácii - ako presvedčivo prezentovať a obhájiť svoje riešenie čo robí a čo nerobí pri prezentáciách akčný plán: zvýšenie úrovne vlastného prezentovania.

Praktické obchodné zručnosti

Tréning Praktické obchodné zručnosti zahŕňa všetky podstatné kroky obchodného jednaní, ktoré v reálnej situácii často prebiehajú behom dlhšieho časového intervalu. Predávame nielen konkrétny produkt, ale tiež vlastne nápady, projekty, sami seba. Ponuka je veľká a predáva každý! O...

Štruktúra a fázy obchodného rozhovoru

Techniky a taktiky rokovania

techniky zmeny správania, ako identifikovať potreby zákazníka, aktívne počúvanie, základné typy vyjednávačov a partnerov a ich odhad, ako odhaliť nepravdy a taktické "úskoky", nátlakové taktiky a obrana voči nim, zvládanie nečistých trikov, zvládanie námietok, druhy námietok, využitie námietok pre podporu predaja, tvorba, čítanie a využitie nákupných signálov pre uzavretie obchodu, cesty k dohode na princípoch uspokojenia oboch strán

Metódy a techniky

krátke teoretické vstupy, dotazníkové metódy, brainstorming, autodiagnostika, prípadové štúdie, masívna spätná väzba

Profesionálny nákupca

Tréning Profesionálny nákupca je určený pracovníkom nákupných oddelení, samostatným nákupcom a pracovníkom, ktorí sú poverení akýmkoľvek nákupom.

Nákup - kľúčový faktor zvýšenia zisku

postavenie nákupu a logistiky v organizačnej štruktúre firmy stanovenie cieľov nákupu a logistiky nové trendy v oblasti nákupu

Riadenie vzťahov s dodávateľmi v nákupnom reťazci

špecifikácia množstva a termínov dodávok a služieb proces špecifikácie požiadaviek a plánovanie dodávok nákupné riziká - ako a kde môžu dodávatelia ovplyvniť firmu tvorba dodávateľskej stratégie

Výber a hodnotenie dodávateľov

kritériá pre hodnotenie potenciálneho dodávateľa identifikácia, prieskum a vyhľadávanie dodávateľov metódy hodnotenia dodávateľov hodnotenie finančnej spôsobilosti SWOT analýza (silné a slabé stránky) dodávateľov zaznamenávanie informácií o dodávateľoch vyhodnotenie Vami overovaných dodávateľov aktualizácia hodnotenia dodávateľských rizík dodávateľské vzťahy a typy zmlúv

Priebeh nákupu

príjem dodávky, fakturácia, doklady a dokumentácia koncepcia dodržiavania kvality náklady na objednávku a na zásoby

Tvorba zásob v dodávateľskom reťazci

obsah a cieľ riadenia zásob skladové operácie a skladové zásoby priemerná zásoba, minimálna zásoba riadenie a plánovanie skladových zásob systémy skladových zásob

Návrhy zlepšenia činnosti nákupu vo Vašej organizácii

Vyjednávacie zručnosti I.

Školenie Vyjednávacie zručnosti I. je určené všetkým, ktorí majú obavy, či pri vyjednávaní obstoja, obávajú sa manipulácie alebo rýchlo prepadajú stresu, tréme, nátlaku.

Spoznanie protistrany im môže pomôcť získať istotu a najšť spôsob ako obstáť pred nátlakom a manipuláciou. Každ...

Vyjednávanie

Definovanie pojmu Typy vyjednávaní: Integratívne, Distributívne Vyjednávacie štýly Silné a slabé stránky vyjednávača Základné predpoklady úspešného vyjednávaní

Príprava na vyjednávanie

Jednajúce strany Prejednávané témy Zájmy Motívy a pozície Stanovovanie cieľov: BATNA a ZOPA Zdroje a ústupky Go-to partnera Páky vyjednávaní

Štruktúra osobných stretnutí

Úvod Analytická fáza Argumentačná fáza Rozhodovacia fáza Ukončenie Zápis

Ako vhodne argumentovať

Zvládanie obtiažnych situácií pri vyjednávaní

Špecifiká On-line stretnutia/vyjednávaní

Vyjednávanie v skupine

Vyjednávacie zručnosti II.

Školenie Vyjednávacie zručnosti II. je určené manažérom, riadiacim pracovníkom, marketingovým pracovníkom a obchodníkom, korporátnym vyjednávačom, pracovníkom štátnej a verejnej správy, pracovníkom prvého kontaktu s klientmi – verejnosťou. Ďalej pre hovorcov, zástupcov odborov al...

Obsah vzdelávania

skôr kým začnete (Nastavenie výhodných podmienok vyjednávania) čo to je vyjednanie? Kedy je vyjednanie možné? postoje k vyjednavaniu vyjednavacie strategie vyjednavacie taktiky príprava na vyjednanie (Chceme a môžeme vyjednavat?) princíp COST (Stoj vyjednanie za to?) vyjednanie postavené na udržaní pozície - vlastnej výhody /tvrdé praktiky/ vyjednanie postavené na záujmoch - zblížovanie pozícií /mäkké praktiky/ sily vo vyjednavaní vyjednanie - ohrozenia ústupky vo vyjednavaní ako prelomiť mŕtvy bod? správanie počas vyjednavania jednotlivé etapy a kroky vyjednavania stanovovanie cieľov vyjednavania rekognoskacia potrieb protistrany postup a etapy vyjednavania správanie počas vyjednavania čo robia špičkoví vyjednaváči vyjednanie ako zisťovanie ako argumentovať