Macrosoft

Vzdelávanie s trvalým efektom

DOKUMENT

Osnova kurzu

KATEGÓRIA

Obchodné školenia

FORMA VÝUČBY

Prezenčne v Bratislave alebo online s lektorom

CENA BEZ DPH

637,00 €

CENA S DPH

783,51 €

vrátane 23 % DPH

Macrosoft školiace centrum
Aktuálne informácie na Macrosoft.sk

PDF OSNOVA

Akadémia obchodu a predaja

Prehľad tém kurzu, rozsahu výučby a základných informácií o školení.

3-dňový program Akadémia 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 obchodnej komunikácie a porozumiete princípom rozhodovania zákazníka. Natrénujete si komunikačné nástroje vedenia obchodných rozhovorov a prezentácie, získate praktické zručnosti v zvládaní kritických situácií, ktoré počas obchodných rozhovorov môžu nastať. Pozn.: Modulový tréningový program obsahuje 3 tréningové dni, medzi ktorými je časový odstup. Uvedené termíny určujú začiatok kurzu. Pre informácie o termínoch jednotlivých modulov programu nás prosím kontaktujte.

OBSAH ŠKOLENIA

01

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

02

Modul 2: Vyjednávacie zručnosti:

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

Macrosoft

Vzdelávanie s trvalým efektom

03

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

04

Stretnutie: Prvý kontakt

čo je dôležité pri prvom stretnutí? ako vytvoriť 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

05

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

06

Sebaobrana vo vyjednávaní

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

07

Aktivity zamerané na tréning zručností

rolové hry, diskusie, dialógy

08

Modul 3: Prezentačné zručnosti:

formy a prvky prezentácie ako urobiť dobrý prvý dojem pri prezentácii cieľová skupina - poslucháči a ich štýly spracovávania 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 robiť a čo nerobiť pri prezentáciách akčný plán: zvýšenie úrovne vlastného prezentovania.

Macrosoft

Vzdelávanie s trvalým efektom

Tento dokument slúži ako informačný prehľad osnovy školenia. Aktuálne termíny, miesto konania a dostupnosť nájdete na Macrosoft.sk.

https://www.macrosoft.sk/sk/kurz/akademia-obchodu-a-predaja