

# Программа «СВОЙ ПЕРЕГОВОРНЫЙ СТИЛЬ»- 2 дня

## 1 часть

Для опытных специалистов по ведению переговоров - проект «свой стиль»



Чем рискует опытный специалист?

Тем, что его методы известны и заметны. Его можно «просчитать»

В программе «Свой стиль»- **мы анализируем свой стиль ведения переговоров.** Выделяем удачные «ходы», которые Вы уже используете автоматически, и переводим их в осознанные методики.

Составляем «карту развития» для каждого ( определяем для себя ,какую группу переговорных мышц будем наращивать).

Личный SWOT- анализ.

**Система подготовки к переговорам**

**Жесткий и мягкий стиль ведения переговоров**

**Тупики**

**Перехват инициативы**

Это малая часть того, о чем мы говорим в рамках 1 блока.

## 2 часть:

Переговоры о цене и условиях:



На одной чаше весов цена- что на другой?

Создаем «Шпаргалку», позволяющую нам чувствовать себя уверенно на встречах с клиентом ( анализ конкурентных преимуществ своего продукта, услуги)

Отрабатываем «свой стиль» в рабочих ситуациях «я и мой типовой клиент».

Подробнее:



## Инструментарий

### 1. Таблица конкурентных преимуществ

Анализ конкурентных преимуществ своего продукта по критериям:

Цена

Продукт (кач-во, ассортимент, инновации)

Бренд (реклама, отзывы клиентов, награды, выставки)

Сервис (уровень специалистов, сервисное обслуживание)

Место (склады, режим)

С кем из конкурентов нас сравнивают по данным позициям?

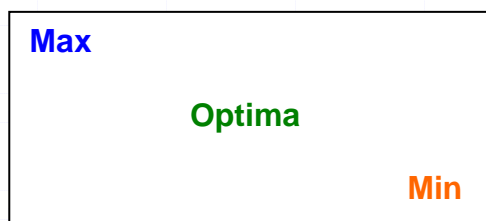
Наши «звездные» КП.

### 2. Анализ ЦПР.

### 3. Арена переговоров ( ценовые пределы и пределы по условиям)

min, max, optima

супер



уйти

Анализ, где заканчивается «зона комфорта» оппонентов.

Список уступок.

### 4. Жесткий и мягкий стиль ведения переговоров

### 5. Тупики

### 6. Перехват инициативы