

26...27 апреля 2016 г. партнеры консалтинговой компании «SIMS-group» (включает проект «ТВОЙ тренинг») Борисов Дмитрий и Кичатов Андрей провели тренинг

Трудные переговоры



для региональных менеджеров одного из лидеров России по производству сэндвич-панелей. Специфика запроса заключалась в ряде проблем, связанных с падением спроса и изменением модели продаж (с реализации продукции через дилерскую сеть на осуществление прямых продаж). В ходе тренинга необходимо было сформировать у участников навыки ведения переговоров в условиях **жесткого давления по цене**:



- манипуляции Заказчика для оказания давления на Продавца (в т.ч. очная борьба по условиям между несколькими поставщиками на площадке Заказчика);
- личностные психологические установки Продавца, усиливающие / ослабляющие поведение в торге;
- навыки влияния через сильные стороны компании, в т.ч. с использованием **БРЕНДА**;
- готовность и навыки Продавца продолжать борьбу за заказ даже после формально завершенного тендера.



Тренинг проходил в формате сквозной бизнес-симуляции переговоров из 6 основных раундов – от входа в тендер до построения отношений после его формального проигрыша.



В ходе обучения участники отработали технологии

- выявления лиц, принимающих и влияющих на решение и их роли в процессе
- определения и влияния на критерии принятия решения всех участников переговоров
- торга в условиях жестких границ решения



Обучение проводили два тренера для демонстрации участникам особенностей работы различных психотипов в переговорах.