

STRATEGII DE NEGOCIERE A AVANTAJELOR SI BENEFICIILOR -AGENDA CURS-

Noi stim! Noua ne pasa! Noi putem!



"Doar aceia care vor avea o abordare profesionala, logica si bine structurata a pietei vor rezista in aceste vremuri."

Petre Nicolae, G.M. **CBC Romania**

GRUP TINTA

Cursul se adreseaza:

- Administratorilor de firme
- Directorilor generali
- Directorilor de vanzari
- Directorilor conturi speciale
- Negociatorilor
- Category managerilor
- Reprezentantilor de vanzari

OBIECTIVELE MAJORE ALE CURSULUI:

In urma participarii la curs veti dobandi, aprofunda si implementa concepte care sa va ajute sa:

- Eliminati frica, panica si teama ca nu reusiti sa obtineti toate avantajele din procesul de negociere
- Eliminati teama de a nu fi surprinsi de client fara sa fiti pregatiti pentru a negocia
- Aveti o pregatire minutioasa si profesionala a negocierilor
- Aveti o abordare profesionala si logic structurata a procesului de negociere
- Realizati simularea negocierii inainte de intalnirea cu clientul
- Identificati nevoile si a motivatia reala de cumparare a clientilor
- Folositi tehnicile de argumentare in vederea convingerii clientului de solutiile date
- Fiti pregatiti pentru obiectiile si reactiile clientului.
- Anulati obiectiile clientilor, folosind procesul de manevrare a obiectiilor
- Incheiati in timp util vanzarile
- Deveniti specialisti in uzante diplomatice si de protocol
- Identificati tipologia comportamentala a negociatorilor.
- Cunoasteti barierele si capcanele folosite in negociere
- Pregatiti amanuntit un procesul de negociere

REZULTATELE CONCRETE SI PALPABILE ALE PROGRAMULUI:

- Vei avea control asupra obiectivelor ce trebuie obtinute in negociere
- Vei putea sa nu mai faci concesii fara control, din dorinta de a lua cu orice pret un contract, fara a tine cont de obiectivele companiei
- Vei obtine cele mai bune avantaje ca urmare a pregatirii minutioase a procesului de negociere
- Vei impune respect si profesionalism astfel incat sa directionezi pe client sa nu emita cereri absurde
- Vei cunoaste amanuntit tipologia comportamentala a negociatorilor
- Vei cunoaste barierele si capcanele folosite in negociere
- Vei pregati amanuntit procesul de negociere
- Vei prezenta produsele si compania intr-un mod profesional
- Vei manevra si demonetiza obiectiile false dar si reale ale clientului
- Vei incheia in timp real vanzarile
- Vei urmari vanzarile si vei gestiona pe termen lung a relatia cu clientii companiei
- Vei anula obiectiile clientilor, folosind procesul de manevrare a obiectiilor
- Vei realiza un plan de negociere profesional care sa permita urmarirea concreta a obiectivelor negocierii



A Training & Consultancy Company

La sfarsitul cursului se obtine, in urma unui examen riguros, Diploma Acreditata de Statul Roman pentru specialist in negociere!!!

CURSUL SE DESFASOARA LA:
RinGrand Hotel – Bucuresti

PROGRAM ZILNIC DE DESFASURARE:

08:30 – 09.00 Ice breaker
09:00 – 11.00 Curs = start
11:00 – 11.30 Pauza
11.30 – 13.00 Curs
13.00 – 14.00 Pauza Pranz
14.00 – 15.30 Curs
15.30 – 15.45 Pauza
15.45 – 18.00 Curs

TERMENE SI CONDITII DE INSCRIERE

Inscrierea la cursurile open CBC Romania se face prin completarea si transmiterea [formularului de inscriere](#) prin [email](#) sau fax-031.8057 983.

Pretul cursului este de 445 euro, in care sunt incluse: suportul de curs, 3 pauze de cafea/ zi, masa de pranz, diploma de participare din partea CBC Romania si Diploma Acreditata de Statul Roman.

Politica de discount pentru cursurile open:

Pentru inscriere si plata:

- cu 30 zile inainte de curs - REDUCERE 10%
- cu 15 zile inainte de curs - REDUCERE 5%

Pentru mai multi participanti, din aceeasi companie:

- 2 participanti - REDUCERE 5%
 - 3 participanti - REDUCERE 8%
 - 4 participanti - REDUCERE 10%
 - mai mult de 5 participanti - REDUCERE 15%
- Reducerile se pot cumula.



Politica de anulare:

- Anularea participarii se face in scris prin email catre marketing@cbc.ro
- Pentru anularea cu mai mult de 7 zile inainte de curs, va fi returnat 50% din suma
- Pentru anularea cu mai putin de 7 zile inainte de curs, suma platita nu va fi returnata

CONTACT

Pentru orice informatii suplimentare, va rugam sa ne contactati:

CBC Romania

Bucuresti, sector 3
str. Theodor Sperantia, nr. 84
Telefon: 021.326 36 41
021.326 36 42
031.805 79 82
Fax: 031.805 79 83
Email: marketing@cbc.ro
Site: www.cbc.ro

Persoana de contact: Raluca Hurduc