



## Exercițiu de negociere - aplicare practică a principiilor de setare poziții și prima ofertă - 1.5h

### Catalin Stancu

Negocierea comercială este parte integrantă în majoritatea proceselor de vânzare B2B desfășurate online sau offline. De aceea, construcția abilităților de negociere este esențială pentru creșterea profitabilității deal-urilor închise. În viața reală, aproape niciodată nu știi câți bani ai lăsat pe masă, ce ai fi putut face mai bine, ba chiar mai rău, uneori, ești indus în eroare de o reacție nefirească a partenerului de negociere care doar își pregătește premisele pentru următoarea întâlnire. Indiferent dacă vorbim de un proces de vânzare tranzacțional sau consultativ, indiferent de industrie, putem spune că un vânzător excepțional este esențial pentru derularea unei afaceri, iar un negociator foarte bun e musai să facă business-ul mai profitabil pe termen lung.

Digitalizarea, accesul la informație, chiar modificarea substanțială a modului în care vânzătorii profesioniști se raportează la rolul lor și așteptările pe care aceștia le au, toate conduc către necesitatea unei adaptări permanente a tehnicilor și tactilor de negociere care te pot conduce către succes. Sunt multe care nu mai funcționează. Sunt depășite, poate au mers acum 20 ani. Clientul tău este nou, diferit. Iar abordarea lui se schimbă, de asemenea.

Nimic din ce facem în sala de curs nu este “din cărți”, nu credem în această rețetă. Iar feedback-urile celor peste 75 de organizații din România care ne-au acordat încredere pentru cursuri de Vânzări, negociere sau de management al vânzărilor, certifică acest lucru.

Vino pentru o pastilă de negociere care să te ajute să fii mai performant. Îți vom prezenta un model aplicabil, direct, revelator.

### Obiectiv de învățare:

- Cum stabilesc poziția de intrare în negociere, obiectivul și poziția de ieșire și cum mă pregătesc cu graficul variabilelor de negociere.

### Cum se derulează webinarul:

- Exercițiu de extragere - role-play “Tipografia Digitală” - pentru setarea poziției de intrare în negociere, a limitelor de ieșire și a obiectivelor;
- Debrief pe legătura între prima ofertă și rezultat; reguli/recomandări pentru parcursul procesului de negociere; de ce lăsam “banii pe masă”, în multe situații;
- Cum ne ajută “Graficul variabilelor” să ne prezentăm cu lecțiile făcute în fața clientului nostru și să maximizăm rezultatele - prezentarea conceptului cu debrief pe aplicare în situații reale.

### Detalii logistice:

- Durată: 1.5 - 2 ore; 8 - 15 participanți, online și offline.