

ÉRTÉKESÍTÉSI TÁRGYALÁSTECHNIKA

Meggyőző kommunikációval
eredményes tárgyalás

2014. DECEMBER 8., BUDAPEST



IIR

Növelje értékesítési eredményeit
saját képességei fejlesztésével!

A tréning választ ad arra, HOGYAN

- ▶ ... képviselje meggyőzően álláspontját az értékesítési tárgyalások során?
- ▶ ... ismerje fel személyes erősségeit a beszédben, és hogyan alkalmazza ezeket céltudatosan az eladás során?
- ▶ ... fogalmazzon tisztán és érthetően?
- ▶ ... javítsa meggyőzőképességét?
- ▶ ... ismerje meg tárgyalópartnere (vevője) elképzeléseit?
- ▶ ... alkalmazza a hatásos érvelés valamennyi mechanizmusát az eladásban?
- ▶ ... alakítson ki nyertes-nyertes tárgyalási eredményt?

A TRÉNING SZAKEMBERE:

Sipeki Irén,
Mestertanár
BGF KVIK és
vezető tréner



www.iir-hungary.hu



+36 1 459 7301



training@iir-hungary.hu

ÉRTÉKESÍTÉSI TÁRGYALÁSTECHNIKA

Meggyőző kommunikációval eredményes tárgyalás

2014. DECEMBER 8., BUDAPEST

A tréning segítséget nyújt a következő technikák és készségek elsajátításában:

- ⊕ Hogyan képviselje meggyőzően álláspontját az értékesítési tárgyalások során?
- ⊕ Hogyan ismerje fel személyes erősségeit a beszédben, és hogyan alkalmazza ezeket céltudatosan?
- ⊕ Hogyan fogalmazzon tisztán és érthetően?
- ⊕ Hogyan javítsa meggyőzőképességét?
- ⊕ Hogyan ismerje meg tárgyalópartnere (vevője) elképzeléseit?
- ⊕ Hogyan alkalmazza a hatásos érvelés valamennyi mechanizmusát az eladásban?
- ⊕ Hogyan alakítson ki nyertes-nyertes tárgyalási eredményt?

A tréning tematikája

1. Betekintés a kommunikációs pszichológiába

- ⊕ A célratörő kommunikáció jellemzői az értékesítésben
- ⊕ Ismerje fel a különböző dimenziókat a beszédben!
- ⊕ Mi rejlik a „sorok között”? Mennyire ér célba ill. mennyire érthető félre egy-egy üzenet?
- ⊕ A leggyakoribb hibaforrások a beszédben és megértésben

2. Az optimális felkészülés elemei – Hogyan készüljön fel az értékesítési tárgyalásra?

- ⊕ Típek a tárgyalás módszertani előkészítéséhez
- ⊕ Elemesse saját és beszélgetőpartnere helyzetét!
- ⊕ Határozza meg világosan céljait – dolgozza ki a fontos mondanivalókat!
- ⊕ Figyeljen a „rejtett tartalomra”!
- ⊕ Hogyan befolyásolja a beszélgetés kimenetelét a pozitív hozzáállás?

3. Hangolja rá önmagát beszélgetőpartnerére!

- ⊕ Kik az Ön beszélgetőpartnerei? Milyen véleményt képviselnek?
- ⊕ Készüljön fel az ellenérvekre!
- ⊕ Milyen a partnere kommunikációs stílusa? - hogyan tud erre a stílusra ráhangolódni?
- ⊕ A közös nyelv jelentősége – hogyan található meg?
- ⊕ Nyerje meg beszélgetőpartnere bizalmát!

4. A kezdéstől az értékesítési tárgyalás végéig

- ⊕ A tárgyalás filozófiája
- ⊕ Alakítson ki partnerségen alapuló szituációt!
- ⊕ Hogyan találja meg az egyensúlyt a tárgyilagosság és a személyesség között?
- ⊕ Vezesse célorientáltan a beszélgetéseket!
- ⊕ Állítson másokat is az oldalára: rábeszélés helyett megnyerés!
- ⊕ A nyertes-nyertes megoldások

5. Érvelési és beszédvezetési technikák az eladásban

- ⊕ Képviseljen tiszta irányvonalat az értékesítési tárgyalás során!
- ⊕ Az érvelési stratégiai felépítése –mikor melyik érvelési technika alkalmazása célszerű?
- ⊕ Meggyőzésre alkalmas, hatásos érvelési struktúrák
- ⊕ Célratörés az érvelésben
- ⊕ Vezessen a kérdésekkel: hatásos kérdezői technikák alkalmazása!
- ⊕ Csak egy szánk van –de két fülünk: Az „aktív figyelés” fontossága az eladásban
- ⊕ Nyerjen meg másokat is ötleteihez!

6. A sikeres értékesítés egyik kulcsa: biztos fellépés –kompetens kiállítás

- ⊕ Érje el céljait, anélkül hogy ellenségeket szerezne!
- ⊕ Hogyan ragadja és tartsa meg a szót vita esetén?
- ⊕ Vonuljon vissza nehéz szituációkból!
- ⊕ Tartsa kézben a felfokozott beszédhelyzeteket!
- ⊕ Maradjon tárgyilagos: Reagáljon megfelelően a támadásokra és a gyilkos frázisokra
- ⊕ Ismerje fel a harc-technikákat a beszélgetésben! Hárítsa el vagy alkalmazza személyesen a támadó és védekező technikákat!
- ⊕ Talpraesettség – határok, lehetőségek az eladási tárgyalási folyamatban!
- ⊕ Őrizze meg nyugalma nehéz helyzetekben!

A tréning szakembere

Sipeki Irén, Mestertanár BGF KVIK és vezető tréner

1997 óta foglalkozik alkalmasság-vizsgálatokkal, felnőttképzéssel, tanácsadással. Strukturált T-csoport vezetőként közreműködött többek között az AB-AEGON létszámleépítéshez kapcsolódó álláskeresési tréningjének, valamint a UPC csapatépítő tréningjének lebonyolításában. Munkája részeként kommunikációs és empátiás készségfejlesztő, valamint értékesítési tréningeket tart. Pszichológus végzettséggel rendelkezik. Az Authentic Consulting megbízott tréner. Mestertanár BGF KVIK és vezető tréner. A Pszichológiai és Pedagógiai Intézet Közhasznú Alapítvány kuratóriumi tagja.



Az IIR Magyarország akkreditált felnőttképzési intézmény.

Felnőttképzési nyilvántartási szám: 00206-2012
Intézményakkreditációs lajstromszám: AL-2748

ÉRTÉKESÍTÉSI TÁRGYALÁSTECHNIKA

Meggyőző kommunikációval
eredményes tárgyalás

2014. DECEMBER 8., BUDAPEST



Növelje értékesítési eredményeit
saját képességei fejlesztésével!

TN4025

JELENTKEZÉSI LAP

1. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____
Végzettség _____
Telefon _____
Fax¹ _____
Mobiltelefon¹ _____
E-mail¹ _____
Aláírás² _____

A rendezvényen való részvételt engedélyező/elrendelő személy:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____

Adminisztratív kapcsolattartó

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____

Helyettesítő személy³

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____
Aláírás² _____

2. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____
Végzettség _____
Telefon _____
Fax¹ _____
Mobiltelefon¹ _____
E-mail¹ _____
Aláírás² _____

-10%

SZÁMLÁZÁSI CÍM:

Cégnév _____
Irányítószám _____ Helység _____
Utca/Postafiók _____

¹ E-mail címének, fax- és mobilszámának megadásával hozzájárul ahhoz, hogy az IIR további rendezvényeiről e csatornákon is kapjon tájékoztatást.

² A képzésre/rendezvényre regisztráló személy aláírásával igazolja, hogy a képzésen/rendezvényen személyesen vesz részt.

³ Az Ön helyettese, amennyiben Ön nem tud részt venni a rendezvényen.

Csoportos kedvezményért
kérje egyedi ajánlatunkat!

+36 1 459 7334 • MARKETING@IIR-HUNGARY.HU

Részvételi díjak	2014. október 17-ig		2014. október 18-tól
	Ár	Megtakarítás	Ár
<input type="checkbox"/> ÉRTÉKESÍTÉSI TÁRGYALÁSTECHNIKA 2014. DECEMBER 8., BUDAPEST	69.000 Ft	10.000 Ft	79.000 Ft

Áraink nem tartalmazzák az áfát • A feltüntetett megtakarítások a több napos rendezvények határidős kedvezményét, valamint a regisztrált napok számától függő kedvezmény nettó összegét tartalmazzák • A részvételi díj tartalmazza a dokumentáció, ebéd, kávé és üdítő költségeit.

• A részvételi díj tartalmazza az étkezés költségét, mely a számlán külön tételként feltüntetésre kerül. • A rendezvényen kép- és hangfelvétel készülhet.

FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Jelentkezésével elfogadja a jelentkezési és visszalépi feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után vizsgálókat és számlát kap tőlünk. Kérjük az összeget szíveskedjen a rendezvény előtt átutalni és a számlaszámot, valamint a résztvevő nevét a befizetési csekkben feltüntetni. A rendezvényre való bejutás csak akkor garantált, ha befizetése cégünkhez 3 munkanappal a rendezvény előtt beérkezett. Ha átutalása a rendezvény kezdete előtt 2 héten belül történik, kérjük azt a rendezvény napján a regisztráláskor a pénzes utalvány feladóvevényével igazolni. Fizetési késedelem esetén a résztvevő minden felszólítási- és inkasszódíj megterítésére kötelezett. Esetleges program- és helyszínváltoztatás jogát fenntartjuk. Visszalépés: Csak írásban lehetséges. A részvétel visszamondása esetén 20.000 Ft+áfa/jelentkező, a rendezvényt megelőző 2 héten belüli lemondás esetén 40.000 Ft+áfa/jelentkező adminisztrációs költséget számolunk fel. A rendezvényt megelőző 2 munkanapon belüli lemondás esetén a résztvevő a teljes részvételi díjat köteles megtéríteni. A bejelentett résztvevő részvételének módosítása meghatározott feltételek mellett lehetséges. A szakképzési hozzájárulás terhére elszámolható összegek módosultak. Ügyfélszolgálatunk (+36 1 459 7300) örömmel ad bővebb tájékoztatást, illetve a honlapunkon is tájékozódhat.

VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat:	Takács Tünde	+36 1 459 7300
Koncepció:	Lukácsi Ágnes	+36 70 703 5465
Marketing:	Varga Barnabás	+36 1 459 7304