

ПРОДВИНУТЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ ПЕРЕГОВОРЩИКА УПРАВЛЕНИЕ ЭНЕРГИЕЙ КОНТАКТА

Продолжительность 2 дня (с 10.00 до 19.00)

Численность группы до 14 человек

Автор и ведущий: Бубнов Иван Борисович

Концепция:

Смешно, конечно, но как звучит: "я проводил тренинги еще в прошлом веке". Так вот, в прошлом веке коммуникация в бизнесе представляла собой жесткий алгоритм действий, а навыки и техники коммерческого взаимодействия были о том, как имитировать успех, показаться БОльшим, чем ты есть на самом деле, обхитрить или уломать визави.

Надо сказать, что контекст общения в бизнесе круто изменился. Люди, слава Богу, уже не очень доверяют догмам. Клиенты теряют интерес к нам, если видят фальшь, чувствуют хоть малейшее давление. Мы уже не можем рассчитывать на всецелое внимание только потому, что у нас есть интересное предложение – их теперь слишком много на рынке. И по сути, они все одинаковые. Мы больше не можем "взять" ценой, дополнительными условиями, размерами бизнеса, хорошим офисом. Чем же теперь "брать"? С собой! Своей настоящестью! Своей индивидуальностью и техниками продвинутых коммуникаций. Тонко настроенной профессиональной экспертной позицией. Умением работать с энергиями в контакте. Способностью распознавать и нейтрализовать сопротивление и манипуляцию. Готовностью слушать и слышать собеседника. И главное, убедительным и интересным диалогом!

Цель обучения:

Совершенствование навыков эффективной коммуникации в продажах корпоративным клиентам, развитие «тонких» техник ведения переговоров со статусными клиентами и «заражение» их идеей, отражающей их собственные потребности и ожидания, отработка новых профессиональных компетенций управления энергией контакта и вовлечения в себя в условиях давления или созданных искусственных ограничений.

Целевая аудитория:

Опытные менеджеры по продаже, торговые агенты и коммерческие представители со стажем, руководители групп продавцов и внутренние тренеры

Прорабатываемые темы, развиваемые компетенции:

Партнерская предсубпозиция, определение собственных целей взаимодействия в соответствии с взрослой позицией;
«Подстройка» к самой диспозиции переговоров, создание специфической уникальной атмосферы;
Самоидентификация переговорщика: экспертная и партнерская позиция;
«Выигрышные» факторы при взаимодействии с первыми лицами и сотрудниками более высокого статуса;
Специфическое состояние переговорщика «Я – никакой»;
Состояние «принятия», как база новой коммуникации;
Три фокуса внимания переговорщика, третья позиция – над схваткой;
Экспертный взгляд на ситуацию – через призму потребностей собеседника;
Навыки «снятия» информации с невербальных проявлений оппонента;
Отслеживание энергии контакта, энергетического рисунка встречи, эмоционального фона собеседника;
Трансактный анализ как средство моделирования поведения на позиционных переговорах;
Четыре вида энергии в коммуникациях, техники самонастройки и смены энергий;
Управление эмоциональным фоном контакта;
Техники тонкого «присоединения»;



Нахождение «драматизма» – «люфта» в выторговываемых условиях или своей позиции;
Навыки определения исходных позиций сторон в начале переговоров, анализ подлинных интересов и скрытых инструкций;
Признаки разных типов энергии в оппоненте;
Методики определения типологии и использования психологических особенностей собеседника;
Определение уровня вертикального развития собеседника по ценностям и словесным маркерам;
Формирование предложение с соответствующего уровня вертикального развития или в логике следующего уровня;
Формулирование предложения через призму потребности собеседника;
Работа на дефициты оппонента, его истинные психологические потребности;
Энергия в контакте – движение «пинг-понга»;
Теория сопротивления. Техники управления сопротивлением собеседника, использования энергии сопротивления в мирных целях;
Стратегии работы и два секретных правила при работе с сопротивлением;
Способы увеличения амплитуды выбора в процессе переговоров;
Прививки от провокаций, уловок и манипуляции, техники нейтрализации некорректных действий партнера;
Отработка техник конфронтации;
Навыки управления собственным ресурсным состоянием (техника «Я-метафора» и др.)

По окончании программы участники смогут:

- Вступать в контакт с высоко статусными клиентами, сохраняя баланс уровня экспертности и сервисности - грамотно подстраиваясь под эмоциональные ожидания собеседника;
- Проектировать долгосрочные отношения с клиентом, выстраивать выигрышную стратегию работы с корпоративным клиентом;
- Регулировать эмоциональный фон сложных или даже конфликтных переговоров;
- Удерживать энергетический баланс (информации, внимания и про.) контакта с несколькими лицами со стороны оппонента;
- Быть гибкими, принимать любой ход событий, оставаясь неувязимыми для «козней» собеседника;
- Эффективно и экологично работать одновременно на нескольких уровнях внимания, с несколькими представителями клиентов;
- Преодолевать сопротивление собеседника, в чем бы оно не состояло, создавая доверительную и конструктивную атмосферу переговоров;
- Грамотно формировать потребности потенциального клиента;
- Мягко влиять на критерии выбора клиента;
- Управлять энергией конфликта и агрессии, пуская ее в созидательное русло;
- Применять навыки нейтрализации возражений, гасить конфликтные ситуации, и даже «реанимировать» безнадежные варианты;
- Профессионально и красиво «закрывать» встречу;
- Ненавязчиво стимулировать повторные обращения

Методология обучения:

Групповые дискуссии, деловые игры, упражнения, видео-тренинг, разбор практических кейсов, работа с учебными материалами, тестирование..
Каждый участник получает набор раздаточных материалов и сертификат о прохождении курса

Похожие темы и программы:

- Тренинг «PROВЫСТУПЛЕНИЯ» [ПОДРОБНЕЕ](#);
- Тренинг «PROУПРАВЛЕНИЕ 2.0» [ПОДРОБНЕЕ](#);
- Тренинг «PROЛИДЕРСТВО» [ПОДРОБНЕЕ](#);
- Персональный тренинг «ВЫСТУПЛЕНИЕ» [ПОДРОБНЕЕ](#);

Дополнительные материалы:

Статья «Ритуальные танцы делового общения» [ПОДРОБНЕЕ](#);

Статья «Четко ли ты видишь свою цель?» [ПОДРОБНЕЕ](#);

Статья «Искусство мотивации продаж» [ПОДРОБНЕЕ](#)

Мои клиенты:

Московская биржа, НРД, Альфа-Банк, СБЕР, ПромСвязьБанк, Московский Индустриальный Банк, ФИДО-БАНК, UniCredit Bank, РосЕвроБанк, Сбер-Сервис, АТМ Альянс, Корпорация АйТи, Онланта, ААМ Системз, РБК Софт, Яндекс-Деньги, Сибур-Минудобрения, Syngenta, Томскнефть, Роснефть, РН Эксплорешн, Славнефть, НорНикель, Роскосмос, РИТЭК, Mirax Group, Коперник, ФСК РАО ЕЭС России, ФОСАГРО, РОСНАНО, Специальные Стали и Сплавы, FERRIT, ЗАО ХК Эсмиком, LOTTE, ФКГ АКЭФ, DIS group, СОГАЗ Жизнь, АльфаСтрахование Жизнь, АльфаСтрахование, СберСтрахование, Мегафон, МГРС, МТС, РТЛабс, RuTube, Ростелеком, ВымпелКом, Связь-Инвест, РБК, TopS Business Integrator, Голден Телеком, RU-CENTER, ТФН (Тринити Фэлконс), Телефон.Ру, КПМГ, ФинЭкспертиза, BDO Russia, Swiss Appraisal, Media Instinct Group, Dentsy, Digital Alliance, Алькасар, Видео Интернешнл / НСК, «MI Group», Маслов Ketchum, Robertson & Blums corp., Hochland, AGAMA, Дымов, ПИР Продукт, X5 Retail Group, Пятерочка, Леруа Мерлен / Лемана Про, PEPSICO, Вимм-Билль-Данн, Альфа Асфальтирование, БТК групп, БТК Девелопмент, Интерьерные решения, STATIO, SMART group, ANKER, fitoutPRO, АРТИ, НеоАрт, Обувная фабрика Метрополис, NISSA, Renault (АВТОФРАМОС), ЛазерПак, Carpet House, Ситэс-электро, Терем, HP Russia, Бытовая техника СОКОЛ, Тракт, МОНТ, Торговая площадь, КЛЕО (Ascott group), ОфисПродукт, НЛК, GLOBBING, People Insight, GALLAHER Ligget-Ducat, НИКА, CapriceВосток, Система Эспарус, Экорт, Издательства Conde Nast, ЭКСМО, МИФ (Манн-Иванов-Фербер), Гаятри, LifeBook, Вокруг Света, Логос-М, NCPHarm, VeraPharm, МакизФарма, Roche, Промфарма, Promomed, Губернские аптеки, INPAS, ЮПЕКО, АВТОМИР, BLOCK Motors, ГеМа Моторс, NRG, Мегалайт-Авто, Кордоба АЕТ, Мастерхост, Квик-Маркет, Система-Гарант, Делада, Ancor, StaffLine, Контакт, Асстра, БелФорт, Единый портал Госуслуг и другие.

Как коуч/советник работал с владельцами и топ-менеджментом компаний

ФПК «САТОРИ», «ФинЭкспертиза», ИК «БКС», «Hochland Russland», «Сбер-Сервис», SMART group, «Лемана Про», ВнешТоргБанк, ВТБ24, РосЕвроБанк, X5 RETAIL GROUP, Фонд Б.Н.Ельцина, ФКГ АКЭФ и АКЭФ-БАНК, РБК-СОФТ, СтройТехИнвест, РУ Центр, АльфаСтрахование Жизнь, РН-Арктик Шлейф, Hatber, Видео Интернешнл, Планета гостеприимства, VEROPHARM, КондеНаст (издательства Vogue, Glamour, GQ), ООО Мегалайт-Авто, Кордоба АЕТ, PR-агентство Maslov PR, АЛЬФА АСФАЛЬТИРОВАНИЕ, НАНОПРОМ, ООО ААМ Систем, ООО АРТИ, LaserPack, Издательство Lifebook и другие.

