

Etkili Pazarlık ve Müzakere Teknikleri Eğitimi

Küresel krizlerin de olumsuz etkisiyle hızlı değişime uğrayan satış ve satın alma yönetimlerinde biriken stres, işletmelerin karlı karar alma sürecini etkileyebilmekte, satış ve satın alma sorunlarını da beraberinde getirmektedir.

İnsan ömrünün uzayıp, firma ömürlerinin kısaldığı bir dünyada doğru alıp, doğru satabilmek,"Alırken Kazanabilmek" felsefesine uygun değişimler yapmak zorunluluğu yaşanmaktadır.

Satışta ve satın almada başarı, müşteri ile uzlaşmanın sağlanması, gerektiğinde sıkı bir biçimde pazarlık yapabilmeye bağlıdır. Uzlaşma ver pazarlık müşteri ile ilk temastan başlayarak satışın bağlanmasına kadar her aşamada ürünün niteliğinden fiyatına, teslim süresinden garanti süresine kadar hemen her konuda gerekebilir.

Programın amacı, satışçılara ve satın almacılara satışın bağlanması, satın almanın gerçekleşmesi için yaşamsal bir gereklilik niteliğindeki "Uzlaşma sağlama ve pazarlık yapma becerileri konusunda katkı sağlamaktır.

İki modül halinde uygulanacak olan eğitimde müzakere ve pazarlık teknikleri yanı sıra bunlara bağlı olumlu ve olumsuz etkiler ile kişisel katkıların önemi de vurgulanacak, müzakerenin "Münakaşa" ya dönüşmemesi konusunda alınacak tedbirler öğretilecektir.

Eğitim uygulamalı ve rol play çalışmaları olarak sunulmaktadır.

Kimler Katılmalı

Satınalma ve satış yöneticileri ile bu konuda yetiştirilmek istenilen yeni istihdam personel.

Eğitim İçeriği

- Satın alma yönetiminde pazarlık güç kaynakları
- Pazarlık yetenekleri
- Saldırgan pazarlık taktikleri
- Zorlayıcı taktikler(çok acımasız)
- Saldırgan olmayan pazarlık taktikleri
- Yatıştırıcı taktikler
- Satın alma pazarlığı için
- Kurallar
- Hazırlık(satıcıyı tartın)
- Bütünleştirici müzakere 'de yöntem
- Nasıl pazarlık edeceğiz ?
- Evet" dedirtme yöntemleri
- Müzakerelerde direnç kırmak ve pazarlığı kapatmanın yolları
- Soru sorma ve dinleme kabiliyetimizi geliştirmek
- Müzakere ve pazarlıklarda soru teknikleri
- Etkili dinlemenin önemi
- Zor müşterilerle başa çıkabilme yetisi
- İkna Yöntemleri
- İtirazların nitelikleri ve başa çıkma yöntemleri
- Sadece fiyat değil,ürünün özellikleriyle de farklılık yaratarak satış yapma becerisi
- Satışı yapılan ürünlerin vadesine uygun tahsilatların yapılması
- Satış tahsilat yöntemlerini geliştirecek tedbirler
- Satışçının vadeyi uzatmasının sonucunda bozulan gelir gider dengesinin satışçı kalitesi üzerindeki etkisi
- Satış raporlamaları konusunda temel bilgiler,
- Satış/Pazarlama bölümü ile Finans bölümü arasındaki uyumsuzluğun nedenleri,uyum sağlama yöntemleri
- Satışçı da olması gereken kişisel özellikler ve eğitimin katkısı
- Satış temsilcisinin değişen rolü
- Satış sürecini(satış öncesi/satış sonrası) yakından tanımak
- Fırsatları fark etmek,özellikleri yarara döndürmek
- Şikayet ve itirazları fırsata dönüştürmek için iletişim becerisini geliştirmek
- Çapraz satış kavramı ve firmaya yarattığı katma değer
- Bireysel hizmet tarzlarına uygun davranmak
- Müşteri özellikleri ve satın alma nedenlerini anlamak