



Förhandlingsteknik

Bli en duktig förhandlare

Framgångsrik förhandling är när båda parter är nöjda med överenskommelsen samtidigt som de personliga relationerna stärks.

Skicklighet i förhandling är för många säljare nyckeln till framgångsrika och lönsamma affärer. Rollen som förhandlare kan kännas ovan och obekvämt. Men du kan träna dig till att bli en duktig förhandlare.

Vi erbjuder nu dig att vara med på en öppen träning där du får möjlighet att utveckla din förmåga att förhandla.

Förhandlingsteknik kostar 11500 kr exklusive moms för 3 dagar. Tester och utbildningsmaterial ingår. Måltider, resor och eventuell logi tillkommer. Du anmäler dig på agerasales.se eller slår oss en signal på 08-744 12 10.

Välkommen!

Gäller tom 2009-06-30. Reservation för ev ändringar.

Ur programmet

Förberedande Internet-tester

- Typologitest - grundläggande personlighet
- SäljPuls - behov och utvecklingssituation

Säljprocessen

- Genomgång av affärs- och säljprocessen

Människokännedom

- Persontypologier och beteendemönster
- Kommunikationsstilar och köpbeteende

Förhandlingsprocessen

- Förhandlingsstegen - alla viktiga momenten
- Förberedelsernas nyckelområden
- Taktiska utspel och motdrag
- Icke verbal kommunikation - t ex kroppsspråk
- Att träffa överenskommelser

Uppföljning

- Hemuppgift och återrapportering
- Påminnelser och inspiration per e-post

Agera Training Camp

Programmen baseras på Agera Sales träningsfilosofi med 1/3 teori och 2/3 träning. Övningar och praktikfall är anpassade till varje deltagares behov och unika utvecklingssituation.

En träningsgrupp har sex till nio deltagare från olika företag och branscher, vilket ger möjlighet till nyttigt erfarenhetsutbyte.

Efter säljträningen följer ett individuellt uppföljningsprogram under två till fyra månader.

Avslutning med diplom och personlig feedback.



Agera Sales
Improves Sales Efficiency