

Agenda: Collaborative Sales Negotiation



Efter workshopen kommer du kunna:

- Behålla dina marginaler
- Jobba i ett kund och förhandlingsteam
- Minska ledtiden i förhandlingsfasen av säljcykeln
- Planera förhandlingarna bättre
- Snabbare nå en "Win-win" lösning på svåra förhandlingar
- Öka värdet på kundrelationen
- Undvika att missa din säljprognos, genom affärer som fördröjs
- Undvika att ge stora rabatter

Ur Innehållet:

- När i säljprocessen skall du förhandla, och om vad?
- Solution Selling, en introduktion
- Forskning / research kring kundens inköpsstrategier och förhandlingsmetodik
- Kundteamets olika roller i förhandlingen
- Vår och kundens förhandlingsposition och alternativ
- Analys av förhandlingsituationen, smärta, power, vision, värde och kontroll
- Att välja förhandlingsstrategi
- Hur man ökar kakan och skapar en "win win"
- Göra en ge- och ta lista inför förhandlingen
- Det psykologiska spelet bakom förhandlingen
- Hur man tar "time-outs" i en förhandling
- Rollspel med feedback
- Planering av säljprocessen, från ett förhandlingsperspektiv
- Komma igång och hitta snabba vinster

Som en del av kursmaterialet kommer du få ett verktyg för din förhandling, förslag på strategier och ge-och ta lista



Jens Edgren, Instruktor
Lindgren & Partners

"Förhandlingen börjar första gången du träffar kunden. Jag vill ge dig och ditt kundteam ett sätt att ta förhandlingsinitiativet, behålla det och skapa en win-win förhandling."

Praktiska detaljer:

Plats:

Mornington Hotell, Bromma

Tid:

09.00 – 17.00

Utrustning:

PC

Lämplig för:

-Alla som medverkar i förhandlingar kring lösningsaffärer

Förkunskapskrav:

-Inga