

**SALG
RELASJONER
PÅVIRKNING**

Salgs- og Forhandlings teknikk

er et grunnleggende intensivt trenings program for dere som ønsker å forbedre prestasjoner i forhandlings -situasjonen.



Forbedring av
**Salgs- /
Forhandlingsteknikk**

Trening
Utvikling
Rekruttering

ResultatPartner AS

<https://www.resultatpartner.no/>





Salgs- og Forhandlingsteknikk

HVORDAN BLI GOD I EN SALGS- OG FORHANDLINGS SITUASJON.

Det er ingen enkel sak å bli god og trygg i en forhandlingssituasjon. Det er mange faktorer som påvirker sluttresultatet! Men ved at du i forkant har trent på ulike situasjoner, gjør at du i alle fall står mye sterkere enn om du ikke er forberedt. Vi legger opp til praktiske dager der du vil bli inspirert, motivert og utfordret. Du vil gjennom praktiske øvelser og innsikt bli trygg i forhandlingsprosessen.

PROGRAM

Omfang: 7 dager (2+2+2+1 dager)
Mål: Kunne lede, styre og avslutte en forhandling på en effektiv og sikker måte.

Personlig salgs ferdighets profil + individuell treningsplan

Mennesket bak kunden

Forhandlingsgruppen: Roller - fokus og rammer

Bevisste- og ubevisste behov

Påvirkning av prestasjoner: Behov - angst og motivasjon.

Forhandlingsprosessens struktur, mål, trusler, muligheter og begrensninger

Mental styring; pluss og minus tanker som påvirker forhandlingsprosessen

Stress i forhandlingsarbeidet; om å mestre egen og kundens situasjon

Å gjøre forretning med ulike mennesketyper; om å skape en god kjemi!

Kroppsspråk; hvordan tolke og forholde oss til kjøps signaler og kjøpsmotstand

Mestring av ulike kommunikasjons – og forhandlingsnivåer

Forhandlingsgruppen; formell - uformell

Hvordan takle innvendinger og Strategi og taktikk i forhandlingsarbeidet; 10 effektive closing-teknikker

Praktisk trening, utvikling, måling.

Resultat garanti! *)

Vi garanterer økt resultatutvikling ved bruk av Improve som digitalt Software og plattform forutsatt at deltaker følger programmets oppgaver, treninger og struktur.

Tilpasset og skreddersydd i fht. dine treningsbehov



" VINNERE SKAPES GJENNOM DE SOM VIL OG KAN!"

PRESTASJONSMÅLING-TRENINGSFILOSOFI

Å kunne forbedre dine prestasjoner handler først og fremst om selvinnsikt, motivasjon og trening. Gjennom programmet vil du lære deg teknikker for å definere ditt eget prestasjonsnivå samt få en sterkere bevisstgjøring om dine egne prestasjonsdrivere. Vi vil forsterke din tro, vilje og utholdenhet samt gi deg metoder som gjør det raskere, kraftigere og enklere å nå et høyere prestasjonsnivå i salg og forhandling.



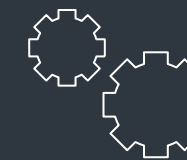
Vinnere som med 100 % kraft og energi gjennomfører det de tror på og vil!

Innholdet i våre treninger tilpasses deltakernes og organisasjonens utfordringer og kompetansenivåer.

Treningene skreddersys gjennom personlige samtaler og alltid resultater fra ulike verktøy og metoder som nevnt under profiler.

Vi drar teori og praktiske øvelser fra toppidrett med overføringsverdi til næringslivets konkurransearenaer!

Vi har fått god tilbakemelding på at det fungerer!



TILPASSEDE LØSNINGER

Det finnes "kurs" og det finnes "tilpassede treninger". Sistnevnte er det som alltid kjennetegner trenings- og utviklingsprosesser i ResultatPartner AS. Vi vektlegger praktiske og målbare prosesser som du vil ha umiddelbar nytte av i ditt arbeid.



WEBLØSNINGER

Vi målstyrer prosessen gjennom Improve Systems som er en digital løsning og plattform for prestasjonsmåling, læring, trening og utvikling. Du vil i første omgang knytte kjennskap til systemet gjennom en personlig målsamtale der du gjennomfører din egen prestasjonsprofil innen salgs- og forhandlingsteknikk.



TRENINGS DAGBØKER

Du vil gjennom treningen benytte deg av din individuelle treningsdagbok. Treningsdagboken vil være det stedet der du aktivt noterer dine erfaringer, refleksjoner og treningsprestasjoner.

SALGS- / FORHANDLINGSTEKNIKK

- STRUKTUR
- MÅLSTYRING
- BEHOVSANALYSE
- MENTAL STYRING
- STRESS
- MENNESKETYPER
- KROPPSSPRÅK
- KOMMUNIKASJON

