



Jak vyjednávat při nakupování: Triky a metody, které vám pomohou získat slevy, výhody a bonusy

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

Žádný dodavatel vám nesleví bezdůvodně.

Pokud ale víte, jak svou žádost o slevu podat, máte 100% jistotu, že se jí dodavatel bude vážně zabývat.

A je velká pravděpodobnost, že nějaké zvýhodnění, slevu nebo bonus získáte. A zvýhodnění se dočkáte i tam, kde dnes dodavatel tvrdí, že dál už jít nemůže.

Na speciálním semináři "**Jak vyjednávat při nakupování: Triky a metody, které vám pomohou získat slevy, výhody a bonusy**" uslyšíte, jak toho dosáhnout.

Pod vedením zkušené lektorky se zde dozvíte:

Co musíte vědět o vyjednávání ještě před tím, než se do něj pustíte

- Co je nejdůležitějším faktorem jakéhokoliv vyjednávání
- Jak vnímat odlišné cíle kupujícího a prodávajícího
- Jak se na vyjednávání připravit

Proč si nejdříve ujasnit cíl a strategii

- Jaké podmínky zařadit již do vaší poptávky
- Jak rozvíjet vaši vyjednávací strategii
- Jak dopředu zjistit, jaká bude konečná nabídka druhé strany

Jak formulovat vaši žádost o slevu nebo zvýhodnění

- Jak dosáhnout toho, abyste zněli a vypadali jako zkušený vyjednaváč
- O čem s vašimi dodavateli vyjednávat a proč je cena pouze jedním z těchto faktorů
- Tři základní pravidla přesvědčování, která použít při jednání s obchodními zástupci

Co na vás budou zkoušet prodejci a dodavatelé

- 4 způsoby, jakými vás dodavatelé budou zkoušet a testovat vaši "měkkost"
- Co a jak vám o sobě odhalí prodávající a jak tím zvýšíte svou vyjednávací pozici
- Jak zabránit tomu, aby vaše řeč těla prozradila to, co si myslíte

Jaké triky můžete při vyjednávání využít

- Jaké taktiky a strategie by před vámi dodavatelé raději skryli
- Jak zvýšit pravděpodobnost rychlého jednání a rychlé dohody
- Jak maximalizovat osvědčenou metodu vyjednávání v domácím prostředí
- Kdy a jak použít nabídku konkurence a získat tak maximální vyjednávací pozici
- Kdy a jak pohrozit odchodem z vyjednávání bez toho, aniž byste tím zcela ukončili jednání

Jak "obchodovat" s ústupky

- Jaké základní pravidlo při vyjednávání ústupků musíte dodržet
- Kdy opustit své požadavky a přistoupit na nabídku druhé strany
- Jak dosáhnout toho, aby malé ústupky z vaší strany připadaly druhé straně jako velké

Jak reagovat na "zaseknutého" dodavatele

- Jak zvrátit postup vyjednávání, které nepostupuje podle vašich představ
- Jak reagovat, když vám dodavatel řekne "toto je moje nejnižší a závěrečná nabídka"
- Jaké přesvědčovací techniky vám pomohou jednat s dodavatelem, který se "zasekne" ve své pozici.

Jak vyjednávat z pozice slabšího

- Jak úspěšně vyjednávat, i když je vaše pozice slabá
- Jak vyjednávat s dodavatelem, který vás považuje za malého hráče
- Jak dosáhnout zvýhodnění i od dodavatele, se kterým je těžké jednat

Jak dosáhnout dohody

- Na čem trvat předtím, než podepíšete objednávku
- Jak využít tzv. techniky "výhra-výhra", která garantuje, že obě strany budou spokojeny
- Na co nezapomenout po ukončení vyjednávání

Praktická cvičení

Během semináře budete mít možnost "na vlastní kůži" poznat, jak tyto techniky fungují v praxi. Součástí semináře je případová studie spojená s hraním rolí a můžete si tak ověřit, jak dobrým jste vyjednávačem... a v čem se ještě zlepšit.

Na tomto jednodenním semináři se naučíte:

- vyjednávat s dodavatelem a prodejci tak, aby obě strany byly spokojeny
- nenechat se zahrnout do kouta, i když budete v pozici slabšího
- vyjednávat tak, abyste při každém nákupu získali tu nejlepší nabídku
- získat další výhody a zvýhodnění, když se nemůžete domluvit na ceně

Objednejte si tento seminář pouze pro vaše pracovníky

Pokud chcete v této oblasti zdokonalit více pracovníků najednou, tento seminář (nebo jemu podobný) můžeme uspořádat i v termínu a místě, které si určíte sami a pouze pro vaše pracovníky. (K dosažení efektivního přínosu stačí pro realizaci semináře již skupina 8 - 12 účastníků.) Zatelefonujte na 585 227 076 nebo napište na namiru@cvc.cz a my pro vaše pracovníky připravíme nezávazný návrh vzdělávacího programu "na míru".

- Typ: [Prodej a jednání se zákazníky](#)
- Úroveň: [Nevyžaduje předchozí znalost tématu](#)
- Cena semináře: Na vyžádání

Přihlášení na seminář

Jak vyjednávat při nakupování: Triky a metody, které vám pomohou získat slevy, výhody a bonusy

+420 585 227 076