

Efektywna sprzedaż usług profesjonalnych

Budowanie relacji i negocjacje sprzedażowe dla kancelarii prawnych, kancelarii doradztwa podatkowego i biur rachunkowych

Termin:

23-24 czerwca 2020 r. **ONLINE**

Cena:

1890 zł + VAT

Kontakt:

Agata Dębska

tel. +48 510 201 286

agata.debska@pl.ey.com

academyofbusiness.pl



The EY logo, consisting of the letters 'EY' in a bold, white, sans-serif font, with a yellow chevron shape above the 'Y'.

Building a better
working world



Dla kogo?

Szkolenie kierujemy do prawników reprezentujących kancelarie prawne, kancelarie doradztwa podatkowego i biura rachunkowe.



Szkolenie w Twojej firmie:

Oferujemy również realizację szkolenia w formule zamkniętej. Jest to skuteczna metoda wspierająca wdrożenie zdobytej wiedzy oraz pozwalająca na spersonalizowanie programu szkolenia.



Podczas praktycznego, dwudniowego szkolenia uczestnicy dowiedzą się jak przełożyć walory oferowanych usług prawnych na język zrozumiały dla odbiorcy - Klienta kancelarii/biura, a konkretnie:

- ▶ jak się zaprezentować?
- ▶ jak mówić tylko o tym co interesuje klienta Kancelarii/biura?
- ▶ jak prezentować korzyści Kancelarii/biura wyróżniając je z grona innych?
- ▶ jak prowadzić negocjacje na linii klient-Kancelaria/biuro i zamykać je skutecznie?



Program szkolenia

Efektywny plan działania. Skuteczne pozyskiwanie klientów

Poznanie i przećwiczenie technik sprzedaży i formułowania celów, jasności przekazu oraz wyciągania wniosków.

- ▶ Praktyczne narzędzia sprzedaży usług profesjonalnych
- ▶ Rola komunikacji niewerbalnej
- ▶ Poprawne formułowanie celu wobec klienta
- ▶ Koło mocy - co wyróżnia naszą Kancelarię?

Metody: scenki w parach, ćwiczenia zespołowe, zapis i analiza video

Orientacja na klienta. Motywacja zakupowa klienta.

- ▶ Kiedy klient podejmie decyzję o zakupie usług profesjonalnych?
 - warunki przekonania klienta
 - zakres osobistej odpowiedzialności klienta
 - informacje potrzebne do analizy finansowej:
 - a) Finanse w aspekcie celów
 - b) Finanse w zakresie problemów klienta (bieżących bądź przewidywanych)
- ▶ Obietnica korzyści kontra zagrożenie utraty:
 - motywatory zakupowe
 - od niedowiarka do desperata - klient Kancelarii o różnym poziomie świadomości problemu

Pozyskiwanie klientów

Klient do pozyskania - charakterystyki klientów oraz priorytety w działaniu, czyli najpierw załatwienie sprawy klienta, a dopiero następnie sprzedaż

- ▶ Strefy w kontakcie interpersonalnym i ich naruszanie jako metafora agresywnego „brania poleceń”
- ▶ Jak budować stałą współpracę z klientem? Co mnie wyróżnia?

Prezentacja analizy koszty/korzyści

- ▶ Przygotowanie do prezentacji parametrów cenowych:
 - ▶ przełożenie ceny na wartość
 - ▶ wykorzystanie kalkulatora koszty/korzyści
 - ▶ Cena oferowana, a ceny konkurencji - jak uzasadnić cenę w porównaniu do innych ofert
- Obrona ceny:
- ▶ obrona ceny i negocjacje z klientem - czy te sformułowania znaczą to samo?
 - ▶ obrona przed próbnym atakiem na cenę błędy powodujące konieczność obrony ceny:
 - a) błąd szybkiej sprzedaży
 - b) błąd płytkiej analizy
 - c) błędy doboru rozwiązania:
 - ▶ techniki obrony przed „cięciem cen”
 - ▶ rabaty, gratisy, promocje - komu i kiedy należy je proponować

Cechy dobrego negocjatora według P. Honey'a, czyli prawdy i mity na temat negocjatorów.

- ▶ Siła
- ▶ Aspiracje
- ▶ Zdolności
- ▶ Twórcze nastawienie

Postawa i nastawienie w negocjacjach jako absolutny warunek sukcesu.

- ▶ Test Kennedy'ego - różne spojrzenia na temat efektywności w negocjacjach
- ▶ Gra „Dylemat więźnia” - negocjacje: walka czy współpraca? Co wybrać?
- ▶ Style negocjacyjne - postawa uległa, dominująca i współpracująca
- ▶ Budowanie współpracy w negocjacjach - metoda Kennedy'ego jak „wymuszać” współpracę na trudnych partnerach negocjacyjnych

Świadome prowadzenie procesu negocjacji, czyli zdecyduj się kim chcesz być.



Program szkolenia

Wprowadzenie modelu negocjacji według Willema Mastenbroek'a:

- ▶ Wymiar interesu - dążenie do osiągnięcia ambitnych celów, dbałość o własne interesy
- ▶ Wymiar siły - przeżywanie swojej siły a strategia negocjacji. Sposoby budowania siły w negocjacjach.
- ▶ Wymiar klimatu - nastawienia i emocje w prowadzeniu negocjacji - radzenie sobie ze swoimi emocjami i emocjami drugiej strony
- ▶ Wymiar elastyczności - poszukiwanie sposobów realizacji własnych celów poprzez rozpoznanie potrzeb partnerów negocjacji

Prowadzenie negocjacji

- ▶ Rola dolnej i górnej granicy - rozpoznawanie i ustalanie przedziałów negocjacyjnych:

Dookreślanie swojego celu negocjacyjnego - co chcę osiągnąć?

Analiza możliwego obszaru porozumienia - o co będzie zabiegać druga strona?

Z jakiego pułapu zaczynać negocjacje? Jak wprowadzać własne propozycje? Kluczowe znaczenie ambitnego otwarcia

- ▶ Na co można się zgodzić, a na co nie?
- ▶ Sztuka ustępowania

Jak zaplanować strategię ustępstw?

Mądre dawanie satysfakcji w negocjacjach

Wymiar siły i interesu - sposoby budowania siły w negocjacjach

- ▶ Przygotowanie jako sposób na zwiększenie siły i pewności siebie w negocjacjach
- ▶ Jakie mam alternatywy?
- ▶ Jakie alternatywy ma druga strona?
- ▶ Jakie korzyści może mieć partner z przyjęcia moich propozycji?
- ▶ Inicjatywa i aktywność jako element budowania pozycji w negocjacjach
- ▶ Sposoby budowania argumentacji

Budowanie klimatu prawnik-klient - nakreślenie sposobów budowania klimatu negocjacji. Atmosfera i emocje

- ▶ Jak emocje wpływają na przebieg i wynik negocjacji?
- ▶ Jak wpływać na optymalny klimat w negocjacjach?
- ▶ Sposoby reagowania na emocjonalne zachowania partnerów negocjacyjnych

Elastyczność w negocjacjach

- ▶ Stanowiska a interesy
- ▶ Interes musi być chroniony - różne drogi dojścia do celu (realizacji interesu)
- ▶ Jak być elastycznym, a nie uległym?
- ▶ Jak sprawdzać, o co naprawdę chodzi drugiej stronie? Poszukiwanie sposobów realizacji własnych celów poprzez rozpoznanie potrzeb partnerów negocjacji
- ▶ Jak radzić sobie z impasami?
- ▶ Budowanie porozumienia negocjacyjnego
- ▶ Zmiana podejścia do negocjacji; uwrażliwienie na potrzeby drugiej strony, przy jednoczesnym wzmocnieniu własnego stanowiska.

Emocje, przekaz niewerbalny i parawerbalny w negocjacjach prawnika z klientem

- ▶ Analiza materiału DVD - co można zobaczyć bez czekania na słowa
- ▶ Katalogowanie emocji i świadomość własnych stanów emocjonalnych w trakcie negocjacji
- ▶ Uważna obserwacja partnera negocjacyjnego i wykorzystywanie zdobytych informacji
- ▶ Świadomość swojego ciała i „granie” emocjami
- ▶ Budowanie BATNY za pomocą przekazu niewerbalnego

Strategia szachowa w negocjacjach integracyjnych

- ▶ Jak porządkować kwestie - konstrukcja macierzy
- ▶ Powiązania pomiędzy zmiennymi - różne drogi osiągnięcia celu na zasadzie wymian
- ▶ Jak rozpoczęcie od danej kwestii może wpłynąć na inne
- ▶ Od czego zaczynać i jak prowadzić negocjacje



Lokalizacja

Zajęcia odbywają się w Warszawie w Centrum Konferencyjnym EY Academy of Business, al. Armii Ludowej 26, budynek Focus. Szkolenie trwa w godz. 9.00-16.30. W trakcie zajęć przewidziane są dwie przerwy kawowe oraz przerwa na obiad.



Koszt

Koszt kursu wraz z materiałami, serwisem kawowym oraz lunchem wynosi **1890 PLN + 23% VAT**.

Opłaty wnosi się przed rozpoczęciem kursu na podstawie faktury pro-forma. Po dokonaniu płatności każdy uczestnik otrzyma fakturę VAT.



Zgłoszenia

Wypełnij formularz zgłoszeniowy na ostatniej stronie lub zgłoszenie on-line: www.academyofbusiness.pl



Kontakt

Agata Dębska
tel. +48 510 201 286
agata.debska@pl.ey.com

EY Academy of Business
academyofbusiness@pl.ey.com

Pełna oferta szkoleń
www.academyofbusiness.pl

Wydarzenia
www.facebook.com/EYszkolenia

