

# FORHANDLINGER: Oppnå vinn-vinn!



Har du opplevd at salget "er i boks" – vi skal bare bli enige om de siste detaljer? Selv om det kan virke som en enkel vei frem til den endelige kontrakt, er det ofte her lønnsomheten i avtalen blir avgjort. Det er i denne siste gi-og-ta-fasen vi kan hente ut marginene, eller miste dem. Får du full uttelling i dag?

En forhandling er definert som: "Den prosess vi bruker for å dekke våre behov, når andre mennesker kontrollerer det vi ønsker eller trenger." Forskjellen mellom salg og forhandling er enkelt sagt at når vi starter en forhandling er vi enige om at vi skal bli enige. Alt for mange selgere tar for lett på denne forhandlingsmuligheten, av frykt for å miste kunden.

Momentet "Forhandlinger: Oppnå vinn-vinn!" lar deg som selger identifisere når du er i en forhandlingssituasjon. Vi ønsker å forberede deg på mulige utfordringer og sette deg i stand til å skape vinn-vinn løsninger. Nøkkelen til å ha gode kort på hånden er gjerne forberedelse og viljen til å introdusere alternativer. Er du forberedt?

## HVEM BØR DELTA

- Medarbeidere som ønsker å bli tryggere i forhandlingsrollen
- Medarbeidere som ønsker å hente ut større marginer i salgsprosessen
- Medarbeidere som ønsker å lære mer om ulike forhandlingssituasjoner
- Medarbeidere som ønsker å trene på ulike forhandlingsteknikker og -strategier

## TRENINGSMÅL – DELTAKERNE BEHERSKER Å

- Tydeliggjøre at avtalen representerer en verdi for begge parter
- Beholde roen under tidspress i forhandlinger
- Ta i bruk teknikker og verktøy som forenkler forhandlinger
- Lytte til innvendinger og isolere de viktigste diskusjonspunktene

## MOEMENTUM GARANTERER PROSESSEN

Moementum isolerer de kritiske momentene i salgsprosessen og fokuserer på akkurat det du trenger, nå! Du får altså ikke standardfraser og floskler, men blir trent i det som er kritisk viktig - for deg! Prosessen er hos oss gjennomtenkt for at kursdeltakerne og kundene skal få full uttelling for tiden som investeres i salgstreningen. Vi tar vare på deg fra du melder deg på treningen, og sikrer at du etter treningen ikke faller tilbake i gammel hverdag. Du deltar ikke bare på enda et kurs, men trenes i å oppnå resultater.

