

# **Negotiating to Sell**®

Você está perdendo vendas por causa de preço? Você tem enfrentado situações conflitantes em seus negócios? É necessário fazer concessões exageradas para obter seus contratos? Atualmente, no ambiente competitivo de vendas em que vivemos, muitas negociações se resumem basicamente a ceder às pressões dos clientes.

Contudo, uma negociação não pode ser avaliada apenas por seus resultados. Ela deve ser analisada também pelo processo da negociação e seus impactos no relacionamento entre as partes envolvidas. O objetivo de um negociador com excelência é satisfazer seus interesses, por meio de um processo eficiente que promova o fortalecimento de um relacionamento funcional e a satisfação das partes. Uma negociação não deve ser encarada como uma batalha, mas sim como um esforço para influenciar ou convencer alguém a fazer algo, num local e momento determinado.

O *Negotiating to Sell*® é um treinamento de dois dias, desenvolvido para profissionais de vendas que atuam em mercados complexos ou de alta competitividade. Baseado nos conceitos, didáticas e casos do Projeto de Negociação de Harvard. Trata-se de uma metodologia consistente para negociar acordos bem-sucedidos, fechar negócios ganhando e fortalecer relacionamentos.

## Aprendendo com situações reais

O *Negotiating to Sell*®, assim como todos os programas da SaleSolution, é um treinamento dinâmico e interativo, onde você terá a oportunidade de preparar e discutir uma situação real de negociação. Portanto, será solicitado aos participantes completarem uma tarefa antes do programa, de forma a trazerem suas realidades para dentro do treinamento.

## Nossa garantia

A qualidade dos programas da SaleSolution tem sido atestada por milhares de profissionais que já participaram de nossos treinamentos. Isso torna possível oferecer a garantia de devolução total do dinheiro, sem perguntas, caso o participante não fique satisfeito com o programa.

## Conhecimentos adquiridos

### **Negociação Integrativa**

Como entender os elementos fundamentais de um processo de negociação.

### **A Reunião de Negociação**

Como se preparar e conduzir uma reunião de negociação de forma a produzir melhores resultados de vendas.

### **Resolução de Conflitos**

Como lidar com conflitos firmando acordos e não tentando resolvê-los.

### **Satisfação**

Como melhorar a satisfação das partes envolvidas em uma negociação.

### **Estratégia da Negociação**

Como entender qual a melhor estratégia a ser usada numa negociação comercial.

### **Truques e Manobras em Negociações**

Como reconhecer, evitar e lidar com táticas, truques e manobras comumente usadas nas negociações.

### **A Análise Estratégica da Negociação**

Como analisar, por meio de um processo estruturado e comprovado, todos os elementos críticos de uma negociação de vendas.

## O valor do *Negotiating to Sell*®

O foco da SaleSolution é ajudar organizações e indivíduos que atuam em mercados complexos ou de alta competitividade a aperfeiçoar suas vendas. Com o *Negotiating to Sell*® os participantes aprenderão a utilizar um pensamento estratégico, identificando truques ou táticas manipuladoras e criando condições de fortalecer sua posição por meio de uma metodologia que guiará o sucesso em qualquer negociação de vendas. Ele estabelece uma abordagem processual para avaliar interesses, estabelecer padrões e critérios, gerar e selecionar opções e alternativas para todas as partes envolvidas em negociações internas e externas, antecipando situações desafiadoras e aumentando a eficiência das negociações.

Com o *Negotiating to Sell*® você reduzirá as concessões desnecessárias e melhorará a lucratividade da sua organização.

