
WEBINAR #6

ACCELERATORUL DE VANZARI

Metode practice de creștere a vânzărilor

ACCELERATORUL DE VÂNZĂRI 2019

Data	15 Nov	22 nov	28 nov	04 dec	12 dec	17 dec
Tema	Mindset & Obiective	Prospectare	Procesul de vânzare	Taxe si aspecte legale	Prețul si oferta	Fata în față cu clientul
#Webinar	Webinar #1	Webinar #2	Webinar #3	Webinar #4	Webinar #5	Webinar #6
Segment				PRO		

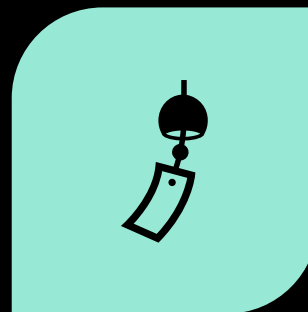
Data	07 Ian	15 ian
Tema	Negocierea	SURPRIZELE
#W	Webinar #7	Webinar #8
Segment		PRO

Cele 3 reguli de aur

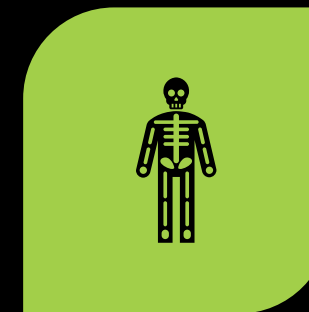
- (1) **Venitul** este vanitate
- (2) **Profitul** este sănătate
- (3) **Cash-ul** este realitate



CAUZELE OBIECTIVELOR RATATE



OBIECTIVELE SUNT PREA
MODESTE



SUBESTIMĂM FOARTE
TARE EFORTUL NECESAR



CONCURENȚA CU
MEDIOCRII DIN
INDUSTRIE



SUBESTIMĂM
DIFICULTĂȚILE

OBIECTIVELE PE 2020

- În câți ani îți vei dubla afacerea?
- Care este rata anuală de creștere?
- Care este obiectivul de vânzări pentru anul 2020?

5 ani

$72/5 = 14,5\%$

519.500 euro

MOTO

“TOTUL ESTE NEGOCIABIL”



Succesul în negociere nu
înseamnă a "câștiga" cu orice preț,
ci a obține ceea ce vor ambele părți.

DE CE NEGOCIEM ?

- maximizarea rezultatelor
- maximizarea profitului
- focus pe clienti
- mutualitate win-win

ECUATIA PROFITULUI

$$\text{Profit} = \text{Volume} \times \text{Marjă}$$

Clientul cere “doar 0,5% discount suplimentar”

P&L la CLIENT		
	Normal %	Ajustat %
Vanzari	100	100
Costul produselor	87	87
Marja Brută	13	13
Plus sustinere +0,5%	7	7.5
= Marja brută ajustată	20	20.5
Costuri operationale	18	18
= Profit	2	2.5

+25%!

Un bun negociator are nevoie de

- **Cunoastere**

- principiile de bază în negociere
- greșelile uzuale și cum să le eviți

- **Abilități**

- Interactive
- financiare
- de comunicare eficace

- **Capacitatea de**

- a recunoaște sentimentele, valorile, credințele altor oameni;
- a-și ajusta propria atitudine și comportamentul funcție de subiect și personalitățile celor implicați.

Cele 4 Principii de AUR ale negocierii

1. TINTESTE SUS !
2. CUNOASTE ÎNTREAGA "LISTA DE CUMPARATURI" A CLIENTULUI
3. NU CEDA, FĂ SCHIMB
4. CAUTA "VARIABLE"

1. TINTESTE SUS

- **PLANIFICA**-primesti ceea ce ceri , sa ai de unde scadea
- **PREZENTARE POZITIVA** - beneficii puternice
- **STAI SUS** - dovada de incredere
- **NU CEDA IMEDIAT**- fa schimb
- **REALIST**- oferta credibila !

2.CUNOASTE “LISTA DE CUMPARATURI”

- Cunoasterea elementelor de negociere
- Cunosterea “intregului pachet”
- Controlul negocierii
- Rezultate rapide !!!

CUM?

- Prin inchidere rapida si directonata
- “Daca suntem de acord cu aceste puncte putem merge mai departe...”
- “Alte probleme pe care doriti sa le dezbatem...”

ATELIER

Pozitia actuala "inalta"	Potentiala "Lista de cumparaturi"
Ceea ce doresc:	El va accepta (sau nu):
Ceea ce ofer:	El va cere:

3. NU CEDA , FĂ SCHIMB

- Vei fi respectat
- Nimeni nu cumpara “ceva pentru nimic”- da valoare ofertei
- Protejezi viitoarele rezultate
- Atitudine win-win
- Invata sa spui NU

TEHNICI ALE SCHIMBULUI DE CONCESII

1. Conditionare (cea mai puternica):

Daca Dvs. veti face...atunci eu voi...

2. Conditionarea intregului pachet:

Daca Dvs. sunteti de acord cu X,Y atunci eu voi face A,B;doar iti satisfac nevoile.

TEHNICI ALE SCHIMBULUI DE CONCESII

3. Maximizeaza concesia ta , diminueaz-o pe a lui:

Daca faci X oricum reprezinta un pret mic pentru tine, eu voi face Y lucru care este foarte dificil de realizat pentru mine ,dar...

TEHNICA “NU”

1. Direct
2. Politica companiei
3. Nu este “rezonabil”
4. Nu are nevoie
5. Dezavantaje
6. Alternative
7. Cere-i imposibilul

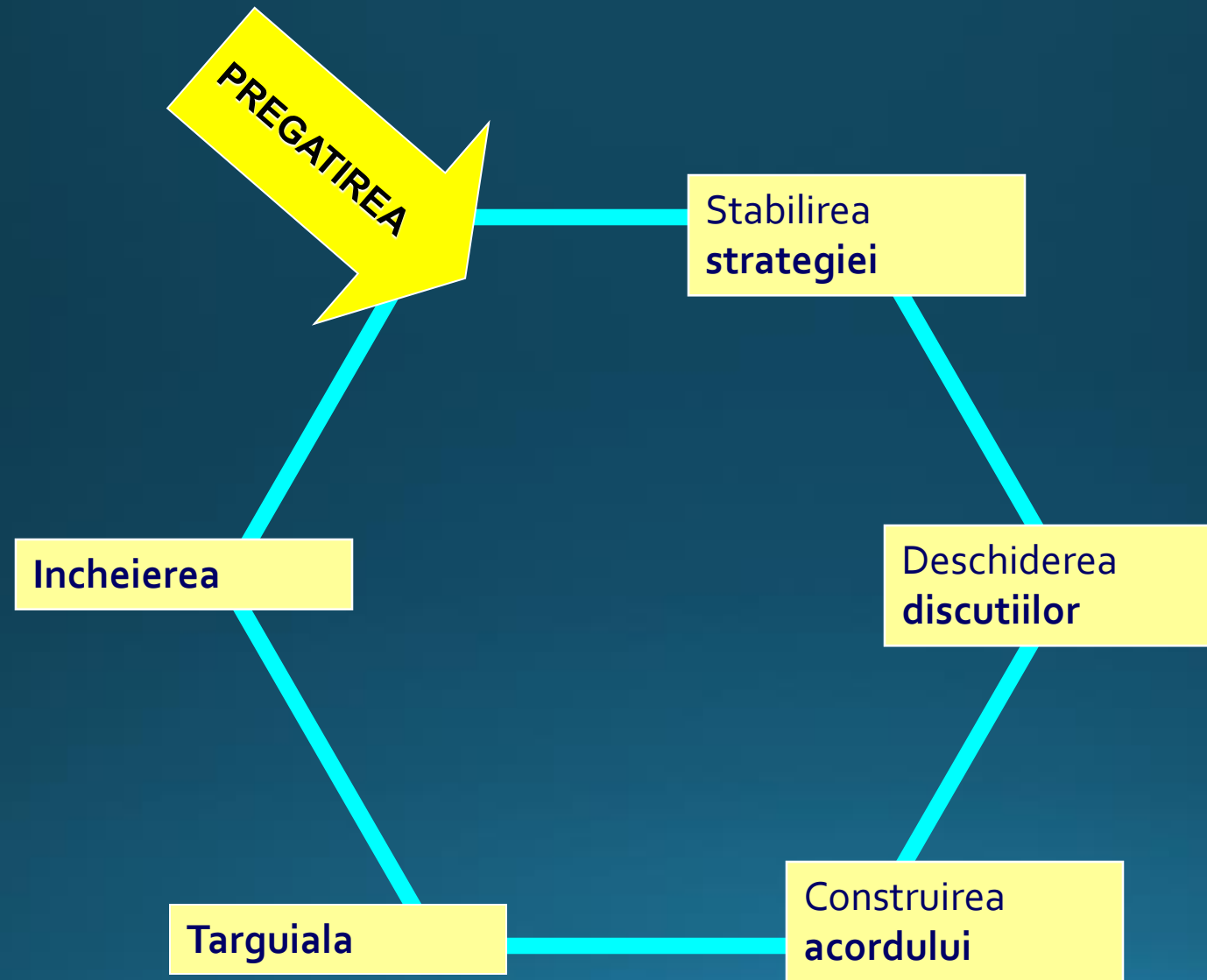
4. CAUTA "VARIABILE"

- Gaseste cat mai multe variabile
- Prioritizeaza variabilele – top 5
- Planifica cat vrei sa obtii-tinteste sus
- Fii creativ
- Nu fii previzibil

Procesul de negociere - etape

1. Pregătirea
2. Stabilirea strategiei
3. Începutul discuțiilor
4. Construirea acordului
5. Târguiala
6. Încheierea

Hexagonul negocierii



Etapele negocierii

1. Pregătirea

Se identifică punctele de negociat și obiectivul pentru fiecare punct;
culegere informații

2. Stabilirea strategiei

Fiecare participant decide ce strategie / stil să adopte

3. Deschiderea discuțiilor

Părțile își prezintă cererea inițială / cazul

4. Construirea acordului

Fiecare își justifică poziția și încearcă să înțeleagă poziția celuilalt

5. Târguiala – fiecare parte încearcă să obțină concesii.

6. Încheierea

Se ajunge la un acord final – sau NU

1. Pregătirea pentru negociere

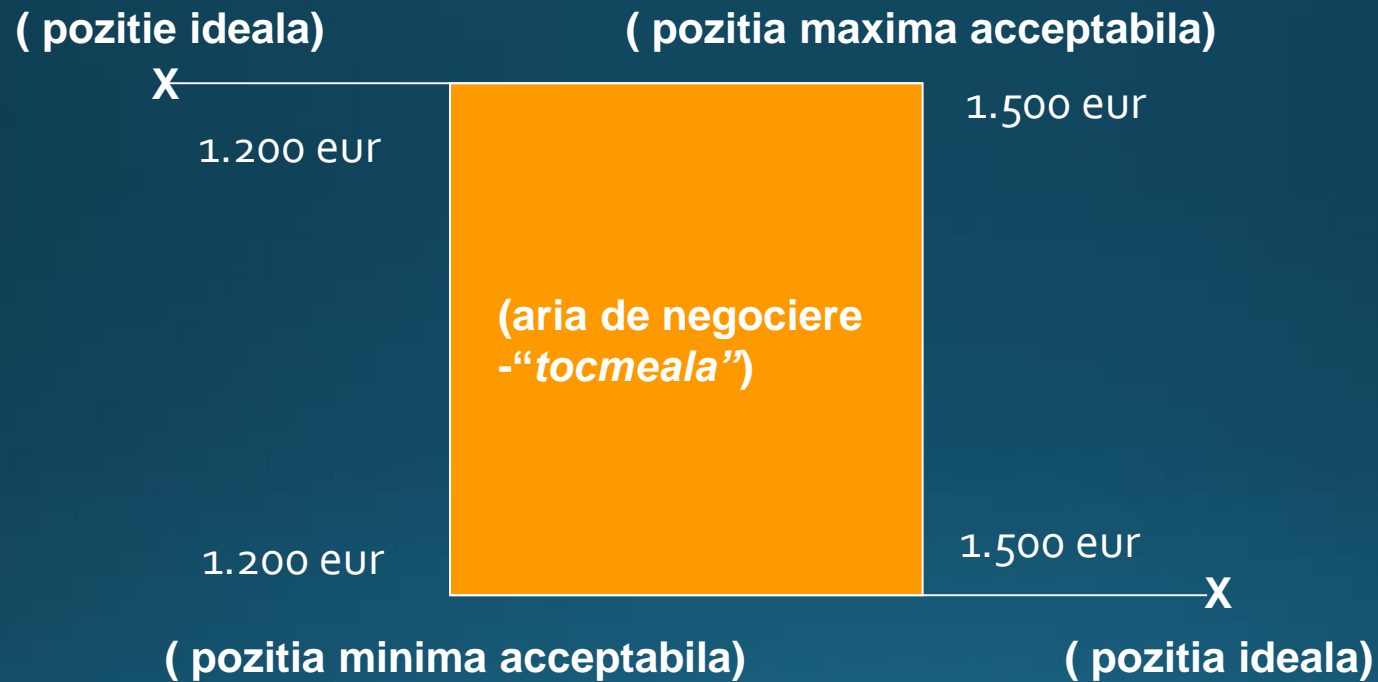
1.1. Stabilirea de obiective

1.2. Evaluarea situației celeilalte părți

1.3. Evaluarea fortei / slăbiciunii relative

OBIECTIVELE NEGOCIERII

CUMPARATOR



VÂNZĂTOR

Lista de cumparaturi - **VÂNZĂTOR**

- Respectarea scadențelor
- Zile de plati, termene, instrumente
- Prețul produselor
- Termenii de livrare (unde, cum, când)

= conducătorii tăi în negociere

Lista de cumparaturi – **CUMPARATOR**

- Marja de adaos
- Inghețarea pretului
- Termeni / conditii
- Livrare/Logistica
- Consiliere
- Promotii
- Mentinerea stocului
- Credit / Finantare

PLANIFICAREA NEGOCIERII

Directiile de planificare a negocierii

OBIECTIVE DE VÂNZARE:							
VARIABLE:	Vanzare	Incasare	Costuri				
MI-AȘ DORI							
AR TREBUI SĂ AM:							
TREBUIE SĂ AM:							

Obiectiv de vanzare

Variabile

3 nivele de prioritate

1.2. Evaluarea situației celeilalte părți

- Care sunt cererile/pretențiile celeilalte părți?
- Ce probleme/preocupări se află în spatele acestora?
- Ce argumente vor folosi ceilalți pentru a-și susține cererea?
- Faceți schimb de informații înainte de negociere
- Caută problemele ascunse

1. Pregătirea negocierii – puncte principale

1. Identifică adevăratele probleme
2. Pune-ți întrebări:
 - Ce trebuie să obțin?
 - Ce mi-ar place să obțin?
 - Ce intenționez să obțin?
 - Dacă nu ne atingem obiectivul, re-negociem?
3. Determină punctul de oprire a negocierii.
4. Evaluează forța și slăbiciunea relativă
5. În cazul negocierii în echipă:
 - Stabiliți purtătorul de cuvânt
 - Stabiliți rolul fiecărui membru al echipei

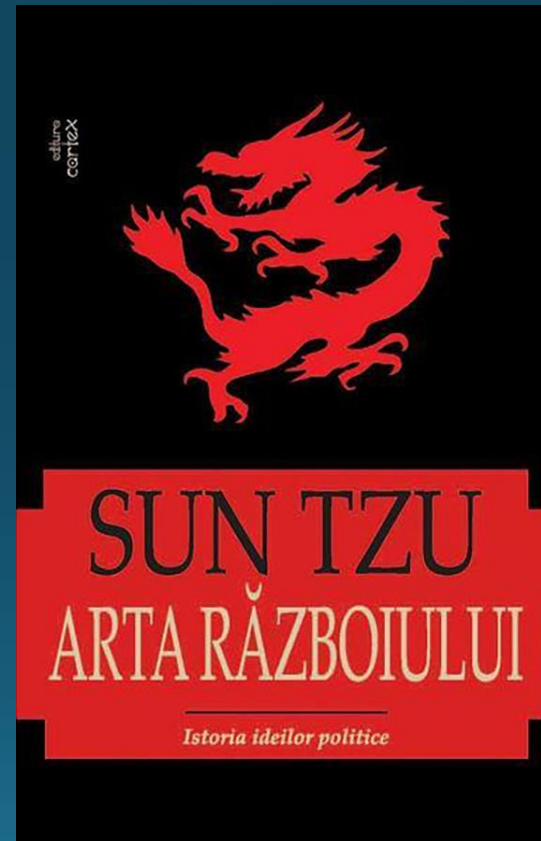
Ce stil să folosesc?

Control	Colaborare	Acomodare	Evitare	Compromis
<ul style="list-style-type: none">•E nevoie de acțiune rapidă, decisivă.•O chestiune importantă cere o acțiune nepopulară.•Stii că ai dreptate.	<ul style="list-style-type: none">•Problemele sunt foarte importante•Ai nevoie de ceilalți ca soluția să funcționeze•Vrei să construiești sau să menții o relație importantă	<ul style="list-style-type: none">•Îți dai seama că nu ai dreptate•Vrei să pari rezonabil•Ești într-o poziție slabă și vrei să minimizezi pierderea•Armonia și stabilitatea sunt mai importante	<ul style="list-style-type: none">•Probleme neimportante•Nu ai nici o șansă să-ți atingi obiectivele•Conflictul poate fi rezolvat mai eficient de altcineva•E nevoie de timp pentru colectarea de informații și liniștirea spiritelor	<ul style="list-style-type: none">•Probleme importante dar nu poți prelua controlul•Relația e importantă dar nu poți renunța la poziția proprie•Ai nevoie de un acord temporar•Ai nevoie de o soluție rapidă Este singura alternativă la lipsa oricărei soluții

Stiluri de negociatori

	Individualist	Agresiv	Cooperant
Obiectiv	Interesul propriu	Victoria	Bunastarea ambelor parti
Parerea despre ceilalti	Manati de interesul propriu	Agresivi	Pareri impartite
Factori ce determina acest stil	Sporirea la maxim a propriului câștig	Concurența la nivel de grup si comparațiile interpersonale	Identitatea sociala, scopuri înalte

RECOMANDARI



TEMA DE CASĂ

Până la următorul Webinar descărcați din platformă fișierul **“Fisa de planificare negociere”** și completați-o cu datele unei negocieri ce urmează să o faceți cu un client.

Trimiteți fișierul pentru feedback pe adresa eusebiu@burcash.ro dacă doriți să primiți instrucțiuni din partea mea.

SPOR LA BANI !!!



www.burcash.ro

www.wealthacademy.ro

eusebiu@burcash.ro

[+\(4\) 740 075 710](tel:+40740075710)