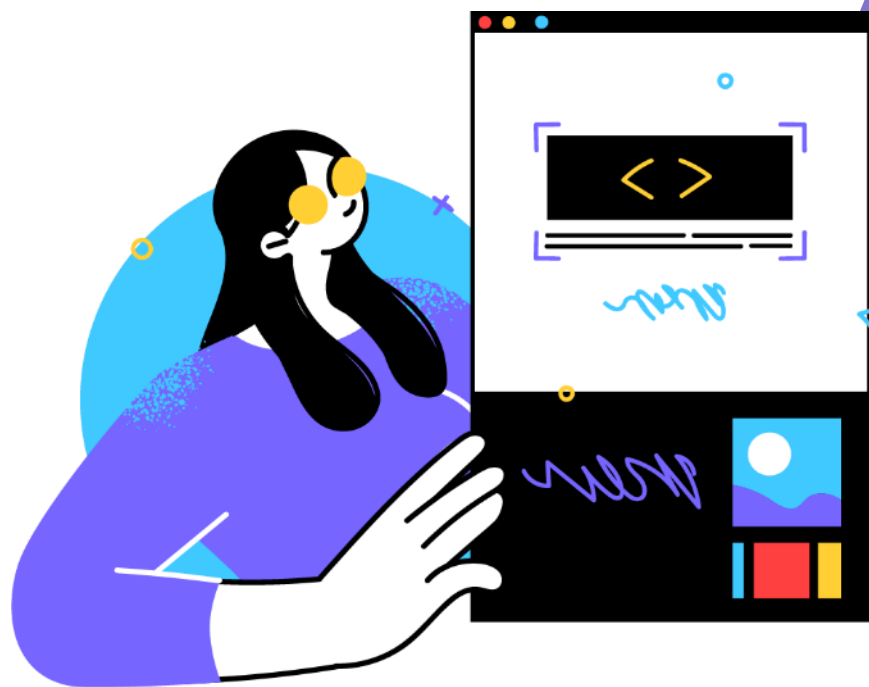


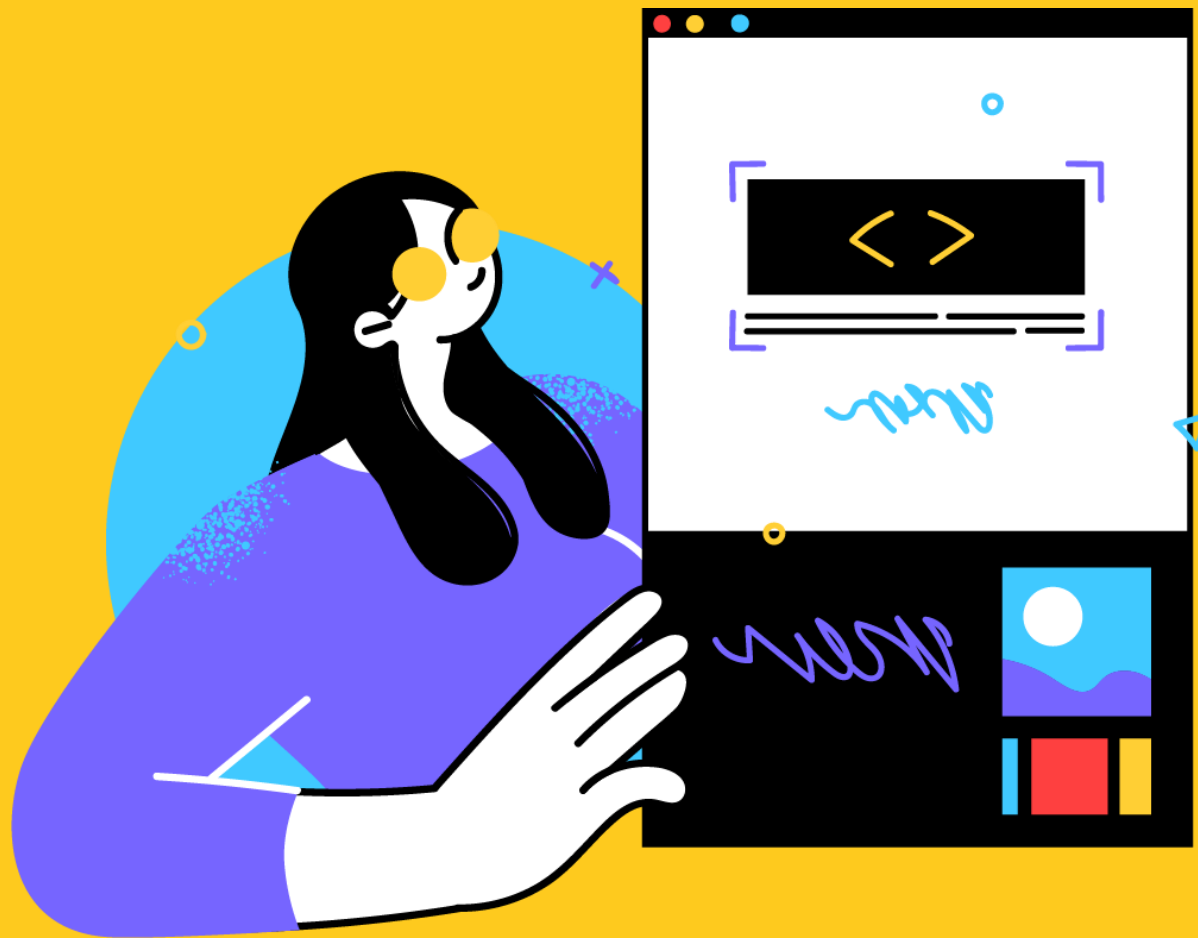
Entregar Negociação

Negociação



**Construir
relacionamentos**





Solução de Problemas Complexos



“Ao não se
preparar, você
está se preparando
para falhar”

Benjamin Franklin



Você se beneficia preparando as negociações

90%

Resultado é determinado pela preparação

75%

dos compradores gastam pelo menos 10 dias para se preparar para grandes negócios

Uma preparação adequada para obter melhores resultados de negociação incluem...

Propósito

Pessoas

Planejamento

Procedimento

Source: Simitry 4 P-Modell (outlook to negotiation training)



BATNA melhor alternativa para um acordo negociado



B

Best

A

Alternative

T

To

N

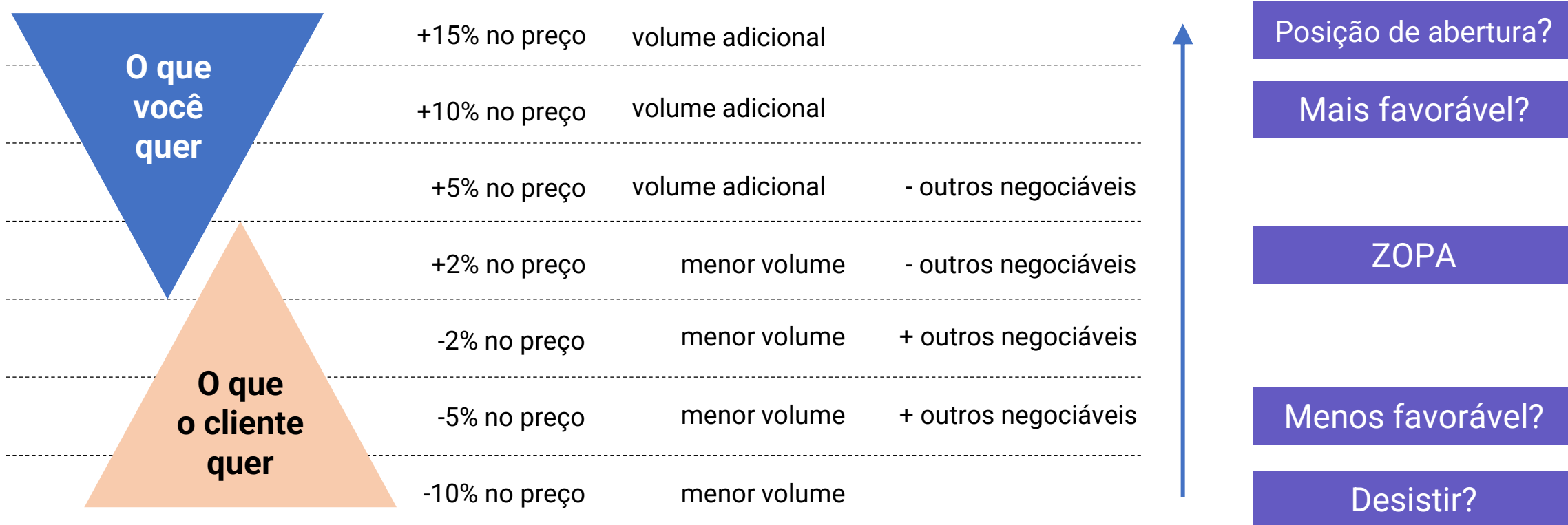
Negotiated

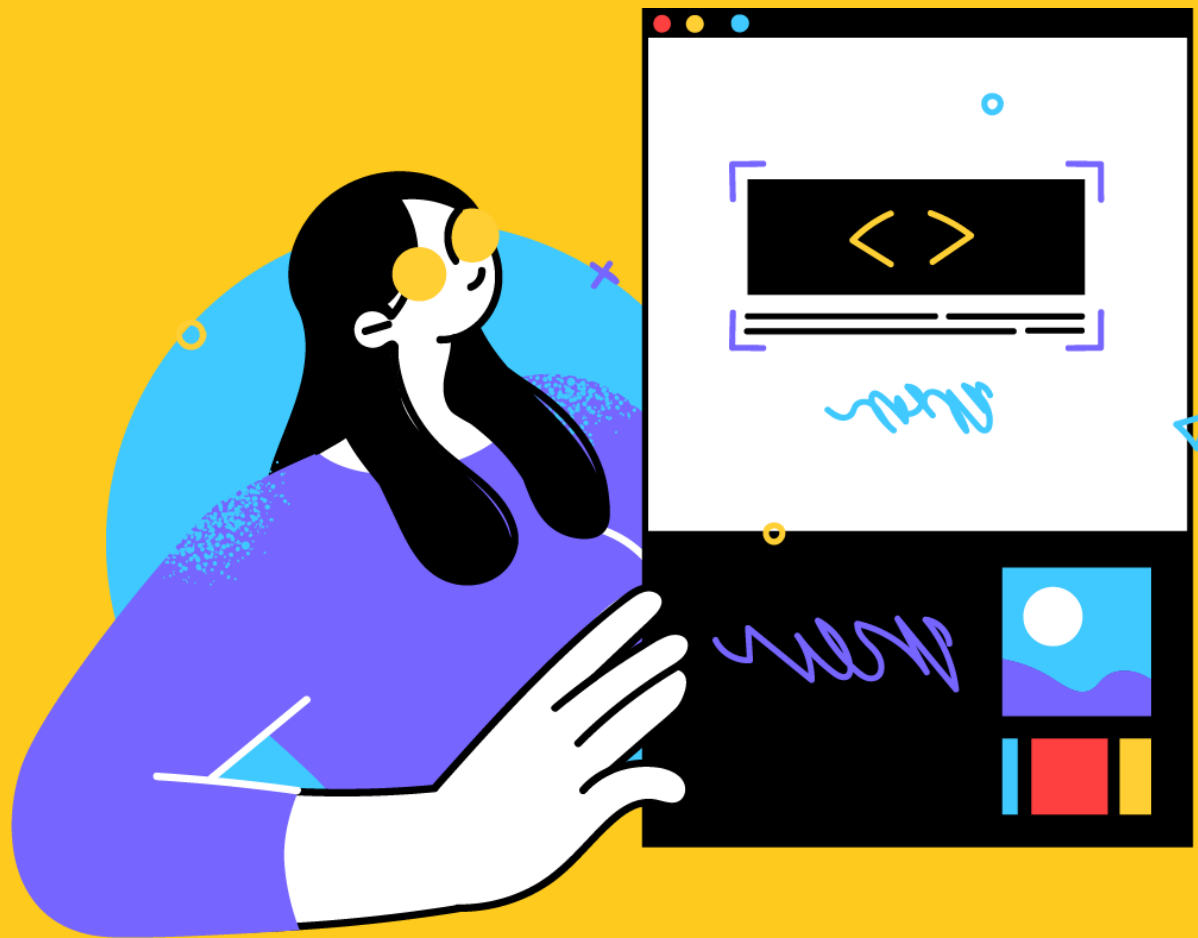
A

Agreement

ZOPA (zona de acordo possível)

Como definir e antecipar posições de negociação





Lidando Com Objeções

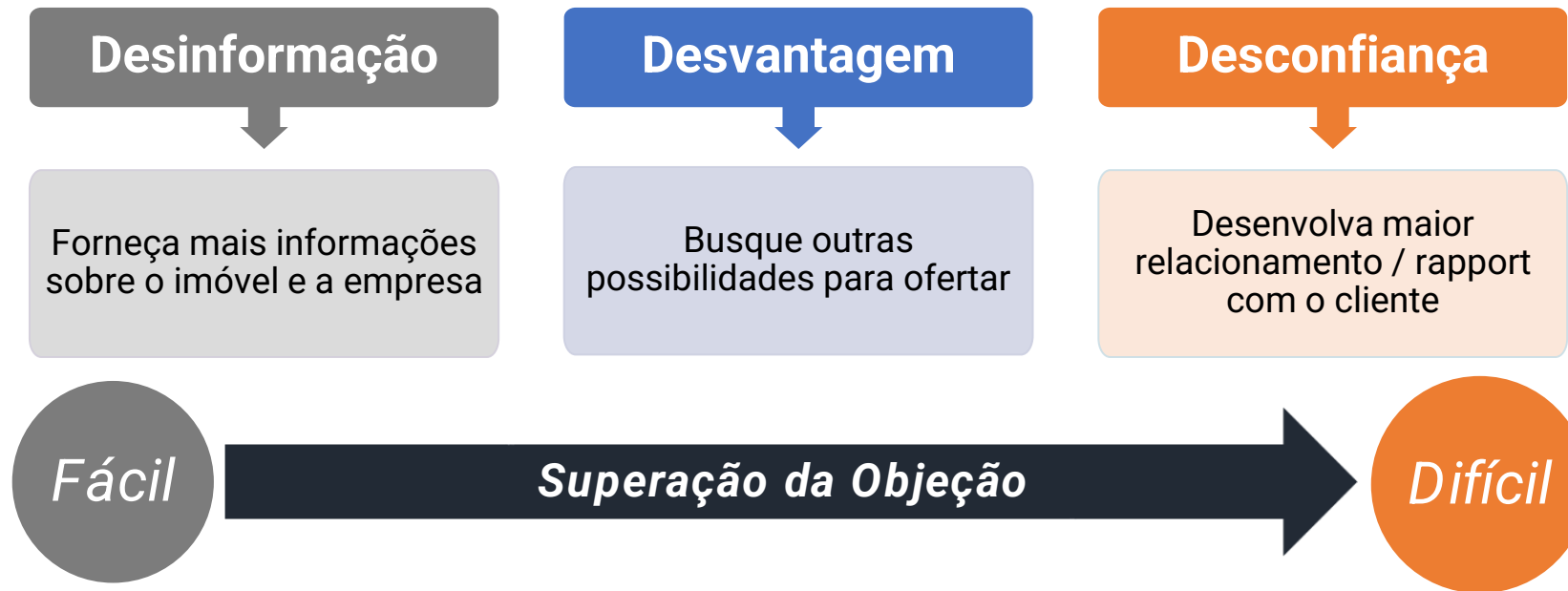


Quais objeções
você encontra mais
frequentemente?

Superando objeções

Porque o cliente não compra?

3 D's da objeção:



Lidando com objeções

Exemplos de questões / afirmações

Explore

- "O que faz você pensar que...?"
- "Deixando de lado este problema, você se sentiria confortável com...?"

Reconheça

- "Eu entendo que você tenha a preocupação de..."

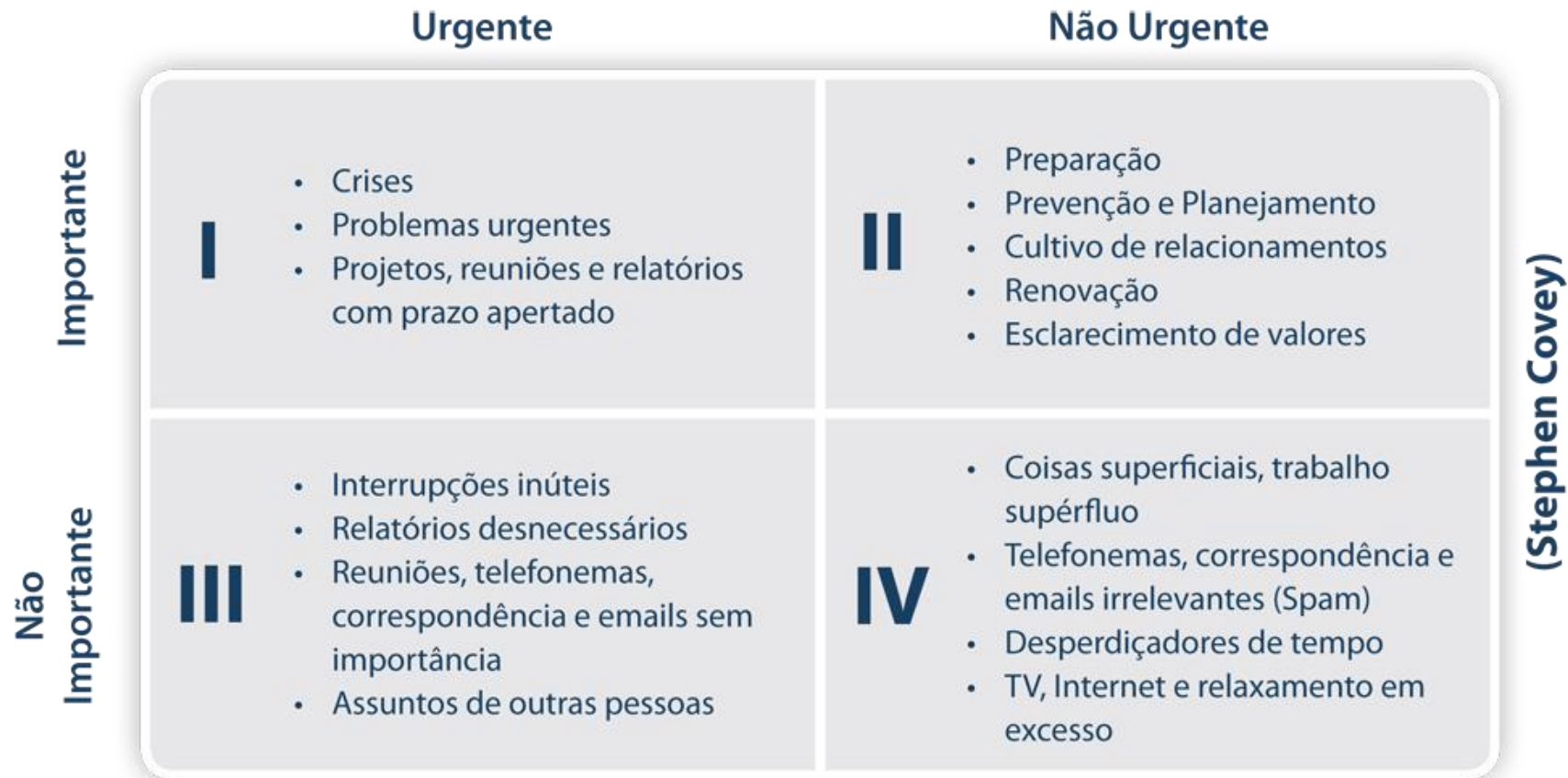
Explique ou
troque os
argumentos

- "Podemos resolver este problema por meio de..."

Encerre

- "Essa questão está resolvida para você?"
- "Há alguma razão para não prosseguirmos?"

Gerenciamento de prioridades



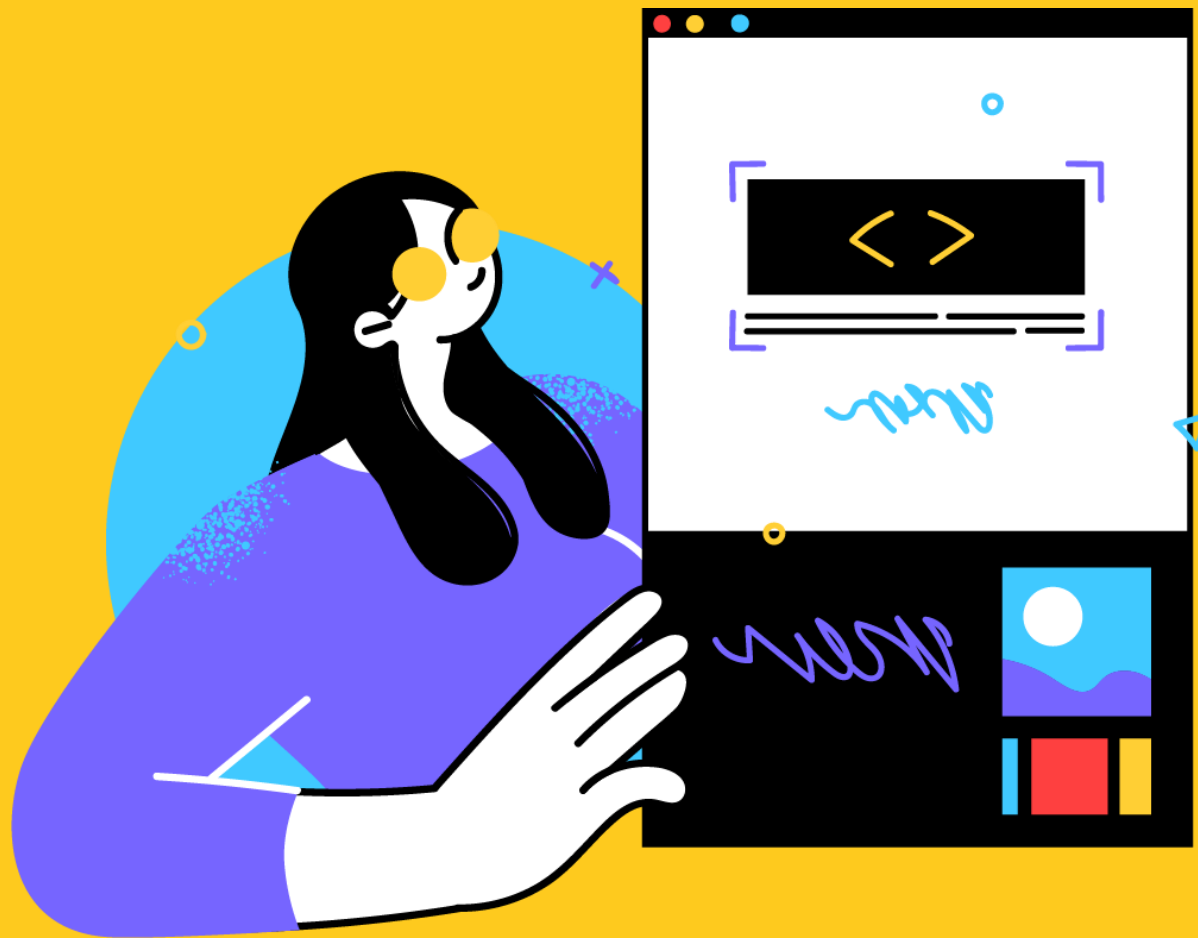
fatores críticos de sucesso em relacionamentos interpessoais



1 - Conheça seus contatos: Saiba o que motiva seu Contato, o que ele pensa e o que o influencia.

2 - Identifique seus oponentes: Os Sabotadores, os Adversários e os Neutros, certificando-se de seu poder de influência no processo de decisão; Não subestime o impacto potencial deles no resultado do negócio;

3 - Conheça seus aliados: Avalie o impacto sobre eles ao nos apresentar às pessoas-chave; Assegure ganhos / benefícios a esses Aliados.



Técnicas de Negociação Comportamento



Negociação características

Objetivo: Estimular o cliente à ação comercial - propor

Requisitos:

- Compreender o momento certo para tirar a proposta
- Conduzir o cliente com segurança e tranquilidade

Principais atividades:

- Orientar o cliente na formatação da proposta
- Interagir com o proprietário para entender o perfil negocial do mesmo
- Desenvolver empatia e conciliar interesses de clientes e proprietários, visando o aceite da proposta
- Revisar ofertas de imóveis, caso a proposta não seja aceita



Negociação orientações

Contenha suas emoções

Crie senso de urgência no cliente

Peça a ele que atue na direção que você deseja

Momento de:

- Encorajamento
- Conduzir a negociação – Lidere o processo
- Estimule a ação positivista, não a reflexão



Negociação orientações

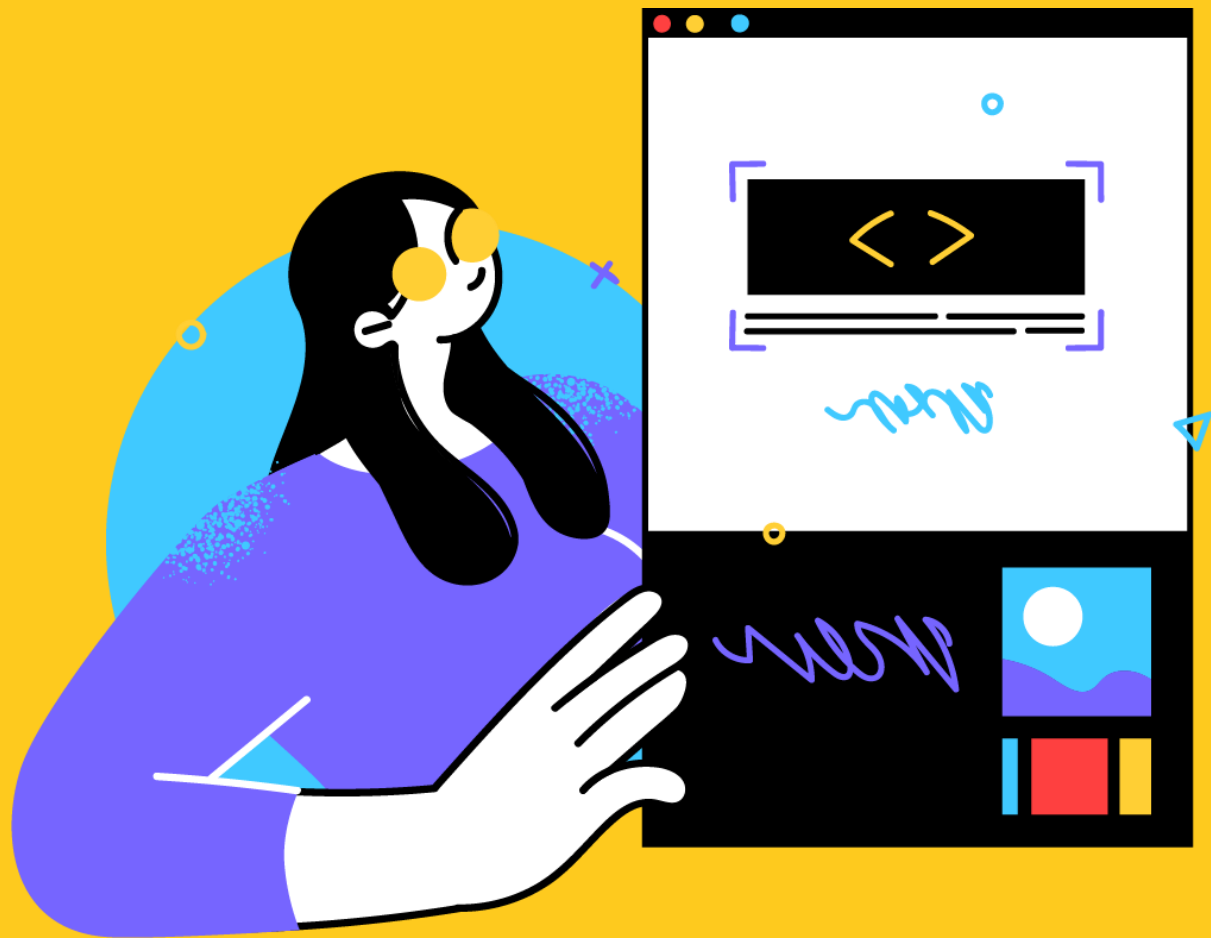
Esteja atento aos sinais de compra

Adicione credibilidade para a Negociação ser eficiente:

- Se o cliente não acredita no que você sugeriu e estimulou, seus esforços nunca se materializam em venda
- Seja realista e mostre que a sua promessa é verdadeira, e que merece a sua confiança

Fomente a Ação: Fechamento!

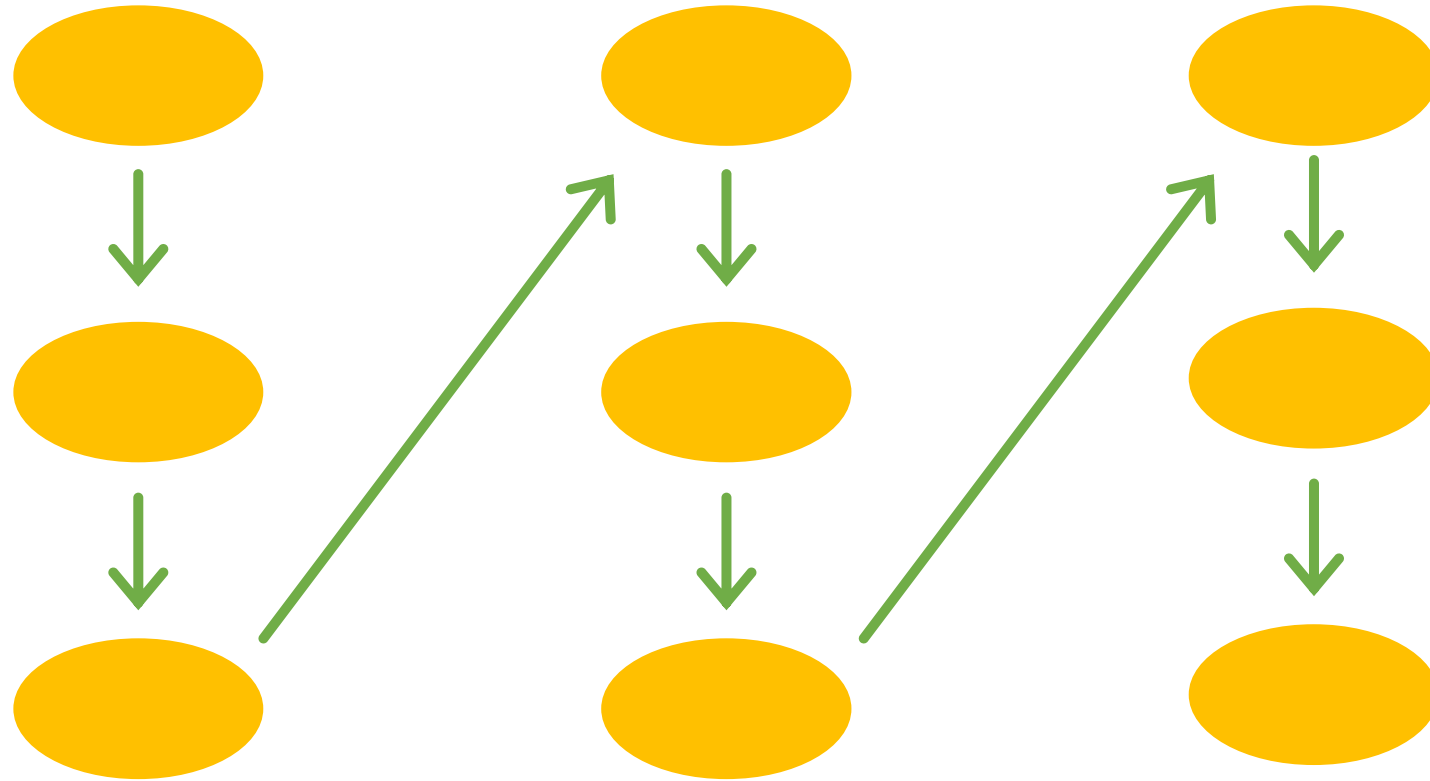
Nunca baixe a guarda antes da assinatura do contrato



Técnicas de Negociação Ferramentas

Fazendo perguntas de acompanhamento

Faça perguntas de acompanhamento para ter uma visão mais profunda e um conhecimento mais amplo.





Dicas para questionar

Planeje os tópicos com antecedência

Siga uma linha de raciocínio

Não responda sua própria pergunta

Dê tempo para a pessoa pensar

Faça uma pergunta de acompanhamento

Pare de falar – “silêncio vale ouro”

Fechar o negócio perspectiva do cliente

Leve o tempo necessário, não apresse as coisas

Permita que o fechamento seja o mais fácil possível

Considere que eles podem ter de "justificar" internamente o fechamento do negócio

Ajude-os a escrever um discurso de sucesso na negociação

Lembre-se o relacionamento é fundamental, continue construindo-o ao longo do tempo





Fechar o negócio sua perspectiva

Considere todo o processo de negociação. O que correu bem? Por quê? Considere o que você pode fazer de novo para fazer futuras negociações funcionar sem problemas

Refleta sobre as áreas que você acha que você pode ser capaz de melhorar daqui para frente. Inclua em seu plano de ação pessoal

Atualize o Account Plan com quaisquer ideias que irão ajudá-lo com quaisquer futuras interações com o cliente

Envolve as partes internas que precisam ter conhecimento sobre o negócio, ou que podem ser afetados por este negócio



Canvas da Negociação

