

Как научиться эффективным переговорам



Продавцы международной Группы НЛМК заключают в среднем порядка 100 сделок в день. Такой объем продаж позволяет нам сохранять высокую загрузку производственных мощностей, оставаться крупнейшим в России и одним из самых эффективных производителей стали в мире. Во многом успешное решение бизнес-задач компании зависит от эффективной стратегии продаж и от умения работать со своими клиентами, считает вице-президент по продажам Группы НЛМК Илья Гуцин.



Черная металлургия



Международные операции

Впервые мы приняли участие в обучающей программе The Gap Partnership в конце 2017 года. Должен сказать, что в моей команде работают настоящие профессионалы, которые обладают большим практическим опытом ведения переговоров, но даже для них программа The Gap Partnership стала своего рода открытием.

Знакомство со стратегиями

Тренинг The Gap Partnership был интересен для нас в плане знакомства с разнообразием стратегий и методов ведения переговоров. За два дня тренинга мы смогли попрактиковаться в командных и в индивидуальных переговорных поединках, отработали ряд практических кейсов, в которых разбирали переговоры, как с позиции продавца, так и с позиции покупателя. Мы рассматривали переговорные процессы, которые могут идти либо в жестких рамках, либо в дружелюбной обстановке, когда обе стороны нужны друг другу и все сводится к обмену взаимовыгодными предложениями. Практические занятия в команде позволили нам со стороны увидеть ошибки, которые иногда мешают в работе, научили более тщательно подходить к вопросам подготовки деловых встреч, к распределению ролей в команде переговорщиков. Такая практика важна для нас с точки зрения развития долгосрочных партнерских отношений и в первую очередь - отношений с крупными заказчиками.

Сильная команда

Благодаря программе The Gap Partnership мы получили сильную команду переговорщиков, которая способна системно оценивать предпочтения партнеров, умеет находить более качественные решения и достигать максимального эффекта за столом переговоров.

Наша команда настроена на дальнейшее сотрудничество с The Gap Partnership. Для наших менеджеров такие тренинги будут полезны в плане повышения эффективности и прибыльности заключаемых сделок. Приобретенные навыки позволят достичь более прочных партнерских взаимоотношений с ключевыми клиентами и кардинально улучшить работу нашей службы продаж в целом.

Илья Гуцин
Вице-президент по продажам
Группы НЛМК

_____ « ... В моей команде
работают настоящие
профессионалы, которые обладают
большим практическим опытом
ведения переговоров, но даже для
них программа The Gap Partnership
стала своего рода открытием»

Илья Гущин

Вице-президент по продажам Группы НЛМК