

# Tárgyalási és üzletkötési technikák idegen nyelven

---

## 1. Követelmények

- Piaci információkat gyűjt, elemez, felderíti az elfekvő készleteket, értékesítési lehetőségeket keres, meghatározza a célcsoportot
- Új üzleti kapcsolatokat teremt, régi partnerkapcsolatokat tart fenn és ápol
- Széles, stabil üzleti kört alakít ki, partnerekről, ügyfelekről, vevőkről adatbázist állít össze
- Üzletkötői munkájával növeli kereskedelmi partnerének vásárlásait, forgalmát
- Kereskedelmi partnerit szakszerűen és a vásárlás befolyásolás eszközeivel tájékoztatja a termékekről, szolgáltatásokról
- Értékesítési ügyleteket készít elő, megtervezi a partnerrel folytatott tárgyalás menetét
- Felderíti a partner/kereskedő igényeit és ezen igények figyelembevételével ajánlatot tesz
- Megismeri leendő kereskedelmi partnerének piaci erejét, erősségét és gyengeségét, tisztában van saját piaci adottságaival, mindezek figyelembe vételével testreszabott érveléssel készül a lefolytatandó tárgyalásra
- Tárgyalásai alatt törekszik a win-win (győztes-győztes) tárgyalási szituációk elérésére
- Értő figyelmet fordít a partnere üzleti igényeire
- Törekszik a mindkét fél által kölcsönösen előnyös megoldásra
- Használja a cége által nyújtott értékesítési stratégiát támogató anyagokat (többek között prezentáció, termékismertető, termékminta)
- Napi szinten alkalmazza a munkája során tanultakat és fejleszti kommunikációs készségét.
- Alkalmazza a kereskedelmi képviselővel szemben támasztott viselkedési formákat és magatartási szabályokat.
- Használja a haszonérvelés elemeit, alkalmazza a kifogáskezelés megismert formáit.
- Lehetőség szerint minden esetben törekszik a sikeres eladásra
- A legköltséghatékonyabb formáját alkalmazza az engedményeknek
- Az üzletkötés során szabályszerűen alkalmazható eszközökkel jutalmazza kereskedelmi partnerét a közös céljaik elérésekor
- Motiválja kereskedelmi partnerét folyamatos és fejlődő kereskedelmi kapcsolatra
- Szakmai segítséget nyújt partnerének, az eladás folyamán
- Alkalmazza a tárgyalás 8 lépéses szabályát
- Minden esetben írásban rögzíti az üzletkötést, a megrendeléseket összesíti és továbbítja a megbízó számára
- Használja a tárgyalás lezárásának taktikai elemeit
- Figyelmet fordít a megállapodás után követésére és továbbfejlesztésére, utógondozást, értékelést, státuszelemzést végez
- Képviseli megbízója igényeit az eladáshelyi értékesítés-ösztönzésben, polckép kialakításában

## 2. Szakmai ismeretek

- Az értékesítővel szemben támasztott követelmények
- A kereskedelmi képviselő elvárt viselkedése, magatartása, beszédkultúrája, megjelenése
- Benyomáskeltés képessége, pozitív hozzáállás
- Verbális és nem verbális üzleti kommunikáció
- Az üzletkötés és a tárgyalás protokoll szabályai
- A lélektan és az etika jelentősége a kereskedelmi képviselő munkájában
- Az üzletkötés során ajánlott és bemutatásra kerülő áruk ismerete

- Az üzleti partner megismerése, üzleti tevékenységének elemzése
- Testreszabott tárgyalási stratégia kialakítása
- Információgyűjtés, rendszerezés, elemzés és értelmezés a meglévő és potenciális üzleti partnerekről
- Ügyfélkör, célpiac meghatározása, igényeik felmérése
- Az ügyfélszerzés és az ügyfélmegtartás módszerei
- Ügyféladatbázis készítés, kezelés
- Üzletkötési stratégiák, tárgyalási taktikák
- Tárgyalást befolyásoló tényezők
- A tárgyalási helyzetek felismerése, azoknak célzott kialakítása
- Az üzleti tárgyalás menete, szakaszai, a tárgyalás nyolc lépéses modellje
- Vásárlótípusok és vásárlói magatartások ismerete
- A vásárlás indítékai, a vásárlási döntés folyamata
- A kommunikáció speciális kérdései: hallgatás, meghallgatás, kérdéstechnikai alapok, az érveléstechnika gyakorlata
- Az elfogadás/elutasítás felismerése, kezelése
- A termékbemutató, prezentáció
- A vásárlás ösztönzés eszközei
- Értékesítési technikák, a kereskedelmi partnerre koncentrázó értékesítési folyamathoz kapcsolva
- A kifogások kezelése, konfliktuskezelés
- Utógondozás, értékelés, státuszvizsgálat
- A képviselői munka hatása az árbevételre,
- Értékesítési statisztikák készítése, elemzése, értelmezése
- Az üzleti élet tárgyalásainak írásos dokumentumai