

# Üzleti szimulációk

Hogyan lehet saját élményen keresztül megtanulni

ÚJ ÉRTÉKESÍTÉSI TECHNIKÁKAT?



A-CONCEPT  
értékesítés újratöltve



# MIÉRT ÉRDEMES ÜZLETI JÁTÉKOKON KERESZTÜL TANULNI?

1



**A SAJÁT ÉLMÉNY SEGÍTI A BEÉPÍTÉS FOLYAMATÁT!**

2



**A SAJÁT ÉLMÉNY TARTÓS VÁLTOZÁST EREDMÉNYEZ!**

3



**A SAJÁT ÉLMÉNY ERŐSÍTI A HITET!**



# STRIKE FIGHTER



Nehézségi szint: ★★★★★

- ★ A „**STRIKE FIGHTER**” egy többszereplős döntéshozói szintű tárgyalási szimuláció, ahol a résztvevők 3 csapatban vesznek részt egy többkörös versenytárgyalási sorozatban, ahol a cél egy új vadászpilóta-projekt megnyerése.
- ★ **Mire használjuk?**  
Win-Win tárgyalási modell, tárgyalási technikák, tárgyalási stratégiák megtanítására, alku helyzetek kezelésére.
- ★ **Kiknek ajánljuk?**  
Haladó szintű értékesítési csapatoknak, akik komplex projekteket értékesítenek és nagyvállalati üzletkötésben vesznek részt.

Időtartam: 3 óra



**FORMULA1**

Nehézségi szint: ★★★★★

# A „FORMA 1” tárgyalás

- ★ A „FORMA 1” egy többszereplős konzultatív tárgyalási szimuláció, ahol a résztvevőknek az autóversenyző csapatok képviselőiként meg kell állapodniuk a gyártó céggel az új motorról.
- ★ **Mire használjuk?**  
Win-Win tárgyalási modell, tárgyalási technikák, tárgyalási stratégiák megtanítására, a konzultatív értékesítési modell elsajátítására.
- ★ **Kiknek ajánljuk?**  
Közép- és haladó szintű értékesítési csapatoknak, akik speciális, komplex szakmai projekteket értékesítenek.

Időtartam: 2,5 -3 óra



Nehézségi szint: ★★ ★

## A „SAFARI PARK”

- ★ **A „SAFARI PARK”** egy többszereplős konzultatív értékesítési szimuláció, ahol a résztvevők egy Safari Park megépítéséhez járulnak hozzá értékes megoldásokkal, kreatív ajánlatokkal.
- ★ **Mire használjuk?**  
Win-Win tárgyalási modell, tárgyalási technikák, meggyőzési technikák megtanítására, a konzultatív értékesítési modell elsajátítására.
- ★ **Kiknek ajánljuk?**  
Kezdő és középszintű értékesítési csapatoknak, akik az agressziómentes konzultatív értékesítési technikákban szeretnének fejlődni.

Időtartam: 2,5 – 3 óra



# A SZIGET

★ A „SZIGET” egy többcsapatos konzultatív értékesítési szimuláció, ahol a résztvevők megérkeznek egy lakatlan, de természeti erőforrásokban gazdag szigetre. A szigetet fel kell osztaniuk maguk között különböző STRATÉGIAI MEGFONTOLÁSOK SZERINT.

## ★ Mire használjuk?

★ A konzultatív értékesítési modell elsajátítására, meggyőzési és érdekérvényesítési technikák megtanítására.

## ★ Kiknek ajánljuk?

★ Kezdő és középszintű értékesítési csapatoknak, akik az agressziómentes konzultatív értékesítési technikákban szeretnének fejlődni.

Időtartam: 1,5-2 óra



## „FIT EXPO”

★ A „FIT EXPO” egy többcsapatos konzultatív értékesítési szimuláció, ahol médiaajánlatot tesznek a FIT EXPO 2015 megrendezésére, egy kétfordulós versenytárgyalás formájában.

### Mire használjuk?

★ A konzultatív értékesítési modell elsajátítására, meggyőzési, kifogás kezelési és zárási technikák, valamint az árverseny sikeres kezelésének megtanítására.

### Kiknek ajánljuk?

★ Kezdő és középszintű értékesítési csapatoknak, akik az agressziómentes konzultatív értékesítési technikákban, az árverseny kezelésében szeretnének fejlődni.

Időtartam: 1,5 - 2 óra

# HOGYAN ZAJLIK AZ ÜZLETI JÁTÉK?

A SZEREPEK  
FELOSZTÁSA



FELKÉSZÜLÉS



TÁRGYALÁSOK



KÖZÖS  
ÉRTÉKELÉS

