

TÁRGYALÁS A PENTAGONBAN

ÜZLETI TÁRGYALÁSI SZIMULÁCIÓ



Itt a lehetőség előtted, hogy egy egyedi tárgyalási környezetben mérd össze tudásodat más iparágakban értékesítő üzletemberekkel. A Pentagon-tárgyalás egy speciális üzleti tárgyalási szimuláció, amelynek célja a közös tanulás élmény alapon! A tárgyalás eredményeként egy olyan stratégiai gondolkodásmódot fogsz elsajátítani, melynek segítségével képes leszel magabiztosan, professzionális módon, bármilyen tárgyalási helyzetben helytállni!

MIRŐL SZÓL A PENTAGON-TÁRGYALÁS?

A tárgyalás helyszíne a PENTAGON, ahol az amerikai légierők, a szárazföldi haderők és a haditengerészet képviselői egy új harci repülőgép bevezetéséről tárgyalnak. A tárgyalások 3-as csoportokban zajlanak, minden tárgyaló valamelyik haderő képviselőjében tárgyal. A feladat: megállapodni egy új repülőgép modellről (a gyártói ajánlás és a saját igények figyelembevételével), valamint szerződést kötni a karbantartási szolgáltatásról, a pilóták képzéséről és a muníció utánpótlásáról. Minden haderőnek megvan a költségvetése és megvannak a saját belső érdekek, amelyeket képviselni kell a tárgyaláson. A tárgyalás hatékonyságát egy pontrendszer alapján mérjük; az a tárgyaló, aki a legtöbb pontot éri el a tárgyaláson, elnyeri az EGYESÜLT NEMZETI HADERŐ FŐPARANCSNOKI CÍMÉT. A tét tehát nagyon nagy!

Az üzleti szimuláció a felkészüléssel együtt 2,5 – 3 órát vesz igénybe.

MIT FOGSZ KAPNI A PENTAGON-TÁRGYALÁSTÓL?

- A saját bőrödön tapasztalod meg a FELKÉSZÜLÉS FONTOSSÁGÁT!
- Megtanulsz STRATÉGIAI LÉPÉSEKBEN GONDOLKOZNI, TÁRGYALNI!
- Megismered az ÉRDEKFELTÁRÁS jelentőségét egy olyan környezetben, ahol mindenki győzni akar!
- Megtanulsz GYORSAN, NYOMÁS ALATT JÓ DÖNTÉST HOZNI!
- Megismered SAJÁT ERŐSSÉGEIDET és FEJLESZTENDŐ TERÜLETEIDET!
- Megtanulsz versenyhelyzetben CÉLRATÖRŐEN TÁRGYALNI, a saját és a tárgyalófeleid érdekeit szem előtt tartva!

HOGYAN ZAJLIK AZ ÜZLETI SZIMULÁCIÓ?

Megérkezéskor kapsz egy „TOP SECRET” feliratú mappát, amelyben benne lesz a szereped leírása, a játék menete, a felkészülési adatlapod, a pontozó rendszer és a szerződésminta, amit meg kell kötnöd.

Ezután a nap trénera és mentora röviden ismerteti a játék menetét, és hasznos tippeket ad a felkészülésre és a tárgyalás lefolytatására vonatkozóan. Utána a résztvevők elvonulnak és mindenki kap 45 percet, hogy felkészüljön a tárgyalásra. 45 perc elteltével MEGKEZDŐDNEK A TÁRGYALÁSOK. A résztvevők hármas csoportokban tárgyalnak az alábbi szerepek szerint: LÉGIERŐ PARANCSNOKA, SZÁRAZFÖLDI HADERŐK PARANCSNOKA, HADITENGERÉSZET PARANCSNOKA. A résztvevőknek közösen ki kell választaniuk egy repülőgép modellt a gyártó által felajánlott tizenkét modellből, majd meg kell állapodniuk egymással a kiegészítő szolgáltatásokról. A tárgyalás általában másfél órát tart, akkor tekintendő befejezettnek, amikor a tárgyalófelek aláírják az együttműködést igazoló szerződéseket. Ezután következik a tárgyalások kiértékelése a pontozórendszer alapján.

Az üzleti szimulációt a nap mentora zárja egy hasznos összefoglalóval a napról és a stratégiai tárgyalások legfontosabb tudnivalóiról.



KIKNEK AJÁNLOM A PENTAGON-TÁRGYALÁSI SZIMULÁCIÓT?

A Pentagon tárgyalási szimulációt kifejezetten azon vállalati értékesítőknek, beszerzőknek, cégvezetőknek, gazdasági vezetőknek ajánlom, akik a vállalati (B2B) környezetben rendszeresen vesznek részt komplex, akár többkörös, többszereplős tárgyalásokon, ahol az árak mellett több tényezőben is meg kell állapodni (pl. támogatás, oktatás, jogi feltételek, fizetési kondíciók, stb.).



RÓLAM



A B2B értékesítést gyakorlati tapasztalatokból tanultam. Az elmúlt 17 év során olyan világvezető, multinacionális vállalatoknál szereztem tapasztalatokat, mint: **CapGemini, Ericsson, Nokia Networks, Manutan International**. B2B értékesítés és stratégiai értékesítés témában folyamatosan képezek vállalkozói és céges csapatokat **SALES MASTERMIND programok** keretében.

Kapcsolat: www.mathealbert.com/kapcsolat