

Przedstawiciel handlowy – konkurs. Etap III

Spotkanie i prezentacja oferty handlowej

Nasze przygotowania do rozmów handlowych dobiegają końca. Poznaliście już kulturę kraju, z którego pochodzi Wasz kontrahent i wiecie, jakie warunki współpracy są dla Was najkorzystniejsze. Przed Wami ostatni etap, czyli zaplanowanie spotkania z klientem i opracowanie prezentacji oferty.

Plan spotkania

W negocjacjach międzykulturowych istotną kwestią jest ustalenie, według jakich zasad obie strony będą współpracować. Mimo świadomości różnic pomiędzy różnymi kulturami, można zdecydować, że będzie się postępowało według reguł obowiązujących we własnym kraju. I wcale nie jest to błędne podejście! Jednak właściciel fabryki zabawek nalega, abyście Wy, jako jego przedstawiciele handlowi, postarali się dostosować do zwyczajów zagranicznych klientów.

Wstępne pertraktacje z wybranymi kontrahentami przebiegły pomyślnie, w związku z czym 7 marca tego roku odbędą się spotkania z poszczególnymi klientami. Zadaniem każdego z Was jest przygotowanie planu jednodniowego spotkania, który z jednej strony będzie atrakcyjny dla gościa, a z drugiej pomoże w stworzeniu atmosfery sprzyjającej rozmowom handlowym.

W zależności od tego, z jakiego kraju pochodzi klient i jakie są typowe cechy jego kultury, zastanów się:

- Jakiej organizacji spotkania może oczekiwać kontrahent?
- Gdzie zorganizować spotkanie?
- Na ile szczegółowy powinien być plan spotkania?
- Kto poza Tobą powinien reprezentować przedsiębiorstwo? Może właściciel, a może większy zespół?
- Ile czasu przeznaczyć na spotkanie lub spotkania z klientem?
- Na ile formalne musi być spotkanie?
- Czy rozmawiać na tematy mało związane z umową? A jeśli tak, to na jakie?

Układając plan spotkania nie zapomnij uwzględnić czasu przeznaczanego na prezentację oferty handlowej.

Prezentacja oferty handlowej

Przede wszystkim musisz zdecydować się, który z wariantów umowy, opracowanych w drugim etapie konkursu, przedstawiś klientowi. Pamiętaj, aby zaprezentować je w jak najbardziej przekonujący sposób. Uwzględnij również fakt, że w niektórych krajach ludzie lubią negocjacje cenowe i targowanie się.

Aby przygotować dobrą prezentację zastanów się nad odpowiedziami na następujące pytania:

- Do kogo?

Przygotowując prezentację, musimy zastanowić się, do kogo jest ona skierowana. Jaki jest odbiorca? Co go najbardziej interesuje? Jakie są jego cele? Jaką ma wiedzę na omawiany temat?

- W jakim celu?

Czy zależy mi wyłącznie na zachęceniu klienta do przystania na wskazane warunki umowy? Czy warto budować długotrwałą relację z kontrahentem? Może jest to okazja, by lepiej poznać partnera biznesowego?

- Co?

Jaka jest treść prezentacji? Jakie są główne kwestie? Co jest najważniejsze? Które zagadnienia przedstawić jako pierwsze, a które jako ostatnie? Na ile ujawniać informacji o sytuacji swojego przedsiębiorstwa?

- Jak?

W jaki sposób najlepiej przedstawić ofertę? Jak zainteresować klienta? Na ile rozbudowana powinna być prezentacja?

Czas na zadanie

Twoim zadaniem jest opracowanie planu spotkania z zagranicznym klientem oraz przygotowanie prezentacji wstępnej oferty handlowej, na podstawie informacji zgromadzonych w poprzednich dwóch etapach konkursu.

Terminy i ogólne wymagania

Na wykonanie zadania z etapu trzeciego Uczestnicy konkursu mają sześć dni (1.III. - 6.III.), a ostateczny termin przesłania prac to **6 marzec 2016 roku**.

8 marca Wasze projekty będą opublikowane na stronie, gdzie wszyscy studenci EUD będą mogli głosować na swoich faworytów.

Plan spotkania i prezentacja oferty handlowej mają być opracowane **w formie prezentacji PowerPoint** (maksymalnie 5 slajdów). Gdy Twoja praca będzie gotowa, prześlij ją na adres: **konkurs@uniwersytet-dzieciecy.pl**

Komisja oceniająca prace będzie brała pod uwagę przede wszystkim atrakcyjność planu spotkania i jego zgodność ze zwyczajami biznesowymi obowiązującymi w innej kulturze oraz wybór i prezentację oferty handlowej, a w dalszej kolejności formę graficzną prezentacji.

Uwaga!

Jeśli zdecydujesz się zamieścić w prezentacji jakiegokolwiek grafiki lub zdjęcia znalezione w sieci, pamiętaj by pod zdjęciem umieścić (może być drobną czcionką) adres strony, z której pochodzi. Jeżeli szukasz informacji pomocniczych w internecie, pamiętaj, by nie przeklejać zdań znalezionych na stronach. Pisz samodzielnie! ☺

Jeśli masz trudności z przygotowaniem planu spotkania i prezentacji, zapraszam na forum konkursu, gdzie znajdziesz wątek poświęcony wykonaniu zadania z etapu III – tam postaram się odpowiedzieć na wszystkie pytania i wątpliwości Uczestników konkursu.

Regulamin konkursu dostępny jest na stronie:

http://www.uniwersytet-dzieciecy.pl/files/Regulamin_konkursu_Przedstawiciel_handlowy.pdf