

Szkolenie: Negocjacje handlowe – trening kluczowych umiejętności.

FALCO



Udane negocjacje kończą się zadowoleniem obydwu stron.

Cele szkolenia

- Przygotowanie krok po kroku do poprowadzenia negocjacji z klientami.
- Trening przedstawiania swojego stanowiska i negocjowania ustępstw.
- Trening wykorzystania mowy ciała do wywierania wpływu.

FALCO

Uczestnicy

Szkolenie skierowane jest do wszystkich osób, które prowadzą negocjacje handlowe z klientami i dostawcami, pracują w działach sprzedaży, obsługi, zaopatrzenia.

FALCO

Metody szkoleniowe

Ćwiczenia indywidualne i zespołowe służą przygotowaniu do kolejnych etapów negocjacji. Następujący po nich trening uczy zachowania w trakcie rozmów, stosowania taktyk, obrony swojego stanowiska.

Dofinansowanie z EFS!

Koszt tego szkolenia wynosi dla średniej firmy **od 218 do 320 PLN**

Szkolenie trwa dwa dni.

Terminy szkoleń: 28-29.06, 23-24.08

Miejsce szkolenia: Bydgoszcz

Program szkolenia

Zaprojektowaliśmy szkolenie, które doskonali umiejętności niezbędne do prowadzenia negocjacji.

Szkolenie obejmuje zagadnienia:

- Przygotowanie strategii negocjacyjnej.
- Mowa ciała w negocjacjach.
- Formy nacisku w rozmowie - stosowanie taktyk negocjacyjnych.
- Perswazyjne argumentowanie swojego stanowiska.
- Zasady i sposoby udzielania ustępstw.
- Rozwiązywanie sporów i przełamywanie impasu w rozmowach.
- Diagnoza stylów negocjowania i dopasowanie do rozmówcy.

FALCO

pozytywna zmiana

FALCO
grupa doradczo-szkoleniowa

„Zdolność wzbudzania w drugiej stronie poczucia satysfakcji jest tak ważna, że jestem gotów uznać ją za podstawę udanych negocjacji”.

Roger Dawson



Kontrolowanie przebiegu negocjacji wymaga umiejętności wywierania wpływu.