

Negocjacje handlowe

Czas trwania: **16 godz.**



Koszt: **299 zł**

Szkolenie, podczas którego uczestnik będzie miał okazję poznać i przećwiczyć różne style negocjacji, wcieli się w rolę negocjatora i pod okiem doświadczonego trenera/praktyka negocjacji wykorzysta poznane techniki. Dzięki konsultacji trenerskiej będzie miał możliwość przeanalizowania procesu negocjacji, popełnianych błędów oraz dostrzeżenia swoich mocnych stron.

Szkolenie dla Pracowników Działu Sprzedaży, osób bezpośrednio związanych z procesem sprzedaży i sprzedażą bezpośrednią. W szczególności szkolenie kierowane jest do osób na stanowiskach: Dyrektor Sprzedaży, Key Account Manager, Regionalny Kierownik Sprzedaży (ASM), Przedstawiciel handlowy oraz osób związanych na co dzień ze sprzedażą i kupowaniem.

Program szkolenia:

1. Postawa zawodowa negocjatora
2. Przygotowanie negocjacji
3. Organizacja negocjacji
4. Struktura negocjacji
5. Prawidłowe formy negocjacji
6. Taktyki w negocjacjach
7. Kontrola przebiegu negocjacji