

Intenzívny tréning pre pokročilých nákupcov



Ciel' tréningu:

Naučíte sa vedome riadiť vyjednávanie a zlepšíte svoj vyjednávací štýl. Získate kontrolu nad procesom vyjednávania a naučíte sa odolávať nečistým trikom a technikám zo strany dodávateľa. Naučíte sa ako prekonať mŕtvu bod v rokovaní. Zlepšíte Vaše asertívne vystupovanie a osvojíte si techniky ovládať svoje emócie a reakcie. Získate tipy ako využiť ústupky o cene a pritom dosiahnuť svoj cieľ.

Obsah intenzívneho dvojdnového tréningu:

- Základné princípy vyjednávania v nákupe
- Pokročilé vyjednávacie taktiky
- Analýza dodávateľa a voľba vhodnej taktiky
- Manipulácia vo vyjednávaní
- Obrana voči taktikám a manipulácii druhej strany
- Individuálne a skupinové vyjednávanie, rozdelenie úloh v tíme
- Ťažké situácie vo vyjednávaní
- Uviaznutie na mŕtvom bode
- Zvládanie konfliktných situácií a predchádzanie konfliktov
- Vyjednávanie so zložitými typmi partnerov (nekompetentný, arogantný a pod.)
- Rokovanie o cene, analýza cenových ponúk v širších súvislostiach
- Konkrétne postupy, techniky a triky pre zvládanie rokovania o cene
- Kedy a ako robiť ústupky pri rokovaní o cene
- Win-win metóda a jej použitie pre dosiahnutie optimálnej ceny
- Emócie a racionalita v rokovaní
- Ako povedať „nie“
- Kedy voliť telefonický, e-mailový spôsob vyjednávania, kedy je nutné vyjednávanie osobné
- Špecifiká telefonického a e-mailového vyjednávania
- Riešenie konfliktov po telefóne
- Plán osobného zlepšenia a uplatnenie poznatkov

Dĺžka: 2 dni

Časový harmonogram: 9:00 – 16:00

www.aioeducation.sk

sledujte nás tiež na Facebooku, Instagrame a LinkedIn