

Vyjednávanie pre obchodníkov



AIO EDUCATION

VZDELÁVACIE A PORADENSKÉ SLUŽBY
OD ROKU 2008

Cieľ 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 partnera. Naučíte sa ako prekonať mŕtvu bod v rokovani. 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.

Komu je kurz určený:

- Obchodníkom

Obsah intenzívneho 2 dňového tréningu:

- Čo je to vyjednávanie
- Vzdelávací film o vyjednávaní
- Hra POMARANČ
- Aké sú typy vyjednávania- tvrdé, mäkké, vecné
- Aké typy vyjednávania preferujem – kde sú jeho výhody a riziká
- Manipulácia vo vyjednávaní a práca s ňou
- Základné zručnosti vyjednávania
- Čo je vo vyjednávaní povolené

Dĺžka: 2 dni

Časový harmonogram: 9:00 – 16:00

www.aioeducation.sk

sledujte nás tiež na Facebooku, Instagrame a LinkedIn