



NEGOCJACJE HANDLOWE



Dokument zawiera ramowe założenia programowe szkolenia.



Przedstawienie szczegółowego programu szkolenia, dostosowanego do Państwa oczekiwań, będzie możliwe po otrzymaniu dodatkowych informacji takich jak: specyfika branży, doświadczenie uczestników etc.



NEGOCJACJE HANDLOWE SZKOLENIA

Cel szkolenia:

Celem szkolenia jest poszerzenie teoretycznej wiedzy na temat negocjacji, a także rozwinięcie praktycznych umiejętności przygotowania się do procesu negocjacji, komunikacji w ich trakcie oraz zapoznanie się z technikami pozwalającymi efektywnie zakończyć ten proces.

Efekty szkolenia:

- Rozpoznanie własnego stylu rozwiązywania sytuacji rozbieżności interesów
- Zrozumienie roli komunikacji i asertywności w negocjacjach
- Rozwinięcie umiejętności przygotowania się do rozmowy
- Doskonalenie umiejętności wyznaczania celów
- Rozpoznanie preferowanej strategii negocjacyjnej
- Rozwinięcie umiejętności skutecznego prezentowania własnego stanowiska
- Zapoznanie się z technikami kończącymi rozmowy negocjacyjne.

Zakres tematyczny szkolenia:

W trakcie szkolenia skupimy się na następujących obszarach:

- Analiza przestrzeni negocjacyjnej partnera
- Definiowanie własnych obszarów negocjacyjnych
- Model: BATNA
- Negocjacje pozycyjne vs negocjacje problemowe
- Taktyki negocjacyjne.

Czas trwania szkolenia:

16-32 godziny / 2-4 dni

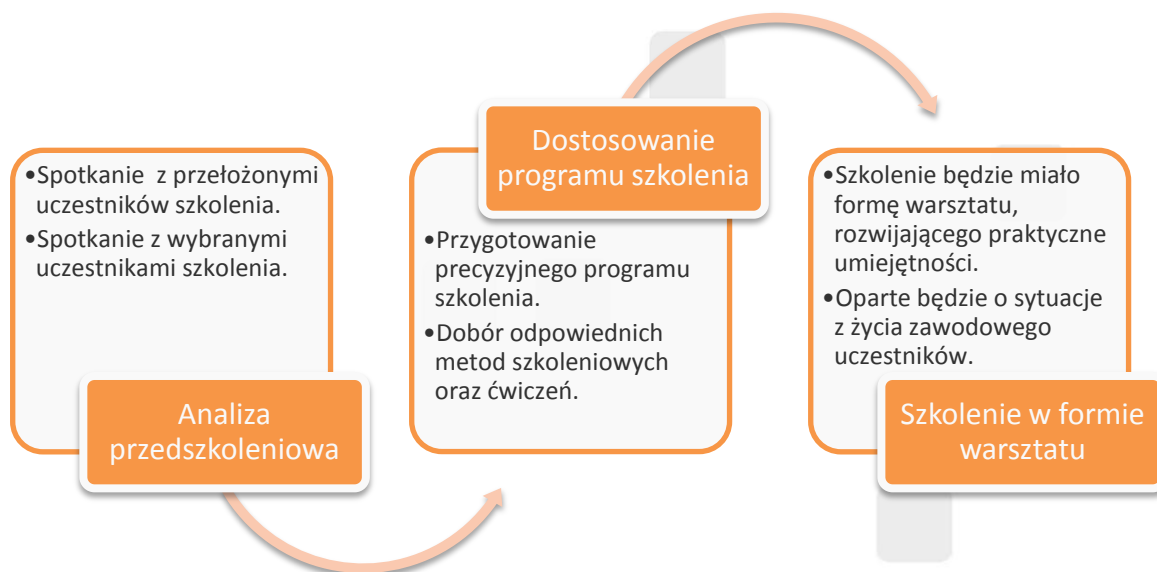




[PRZYGOTOWANIE SZKOLENIA]

Jeżeli chcą Państwo otrzymać szczegółową propozycję programu szkolenia, dostosowaną do Państwa Firmy, prosimy o kontakt **telefoniczny** lub **mailowy**.

Jeżeli tylko nasza propozycja znajdzie uznanie w Państwa oczach, dalsze etapy naszej pracy będą wyglądały następująco:



[DANE KONTAKTOWE]

Napisz lub Zadzwoń



IDEA Trainer House

Ul. Wolności 104 / 5

41-500 Chorzów

Tel: 32 4 450 585 Tel: 32 4 450 586

Tel: 32 4 450 587 Fax: 32 4 450 590

www.ideath.pl

biuro@ideath.pl

NIP: 6272511427

REGON: 241264873

