



VYJEDNÁVANIE, NEGOCIAČNÉ ZRUČNOSTI



+421 917 214 644



ziska@e-lektor.sk

Popis: Školenie je určené predovšetkým pre obchodníkov, manažérov, nákupcov a predajcov. Je však vhodné aj pre tých, ktorí majú záujem výrazne zlepšiť úroveň a výsledky svojich rozhovorov v práci, alebo bežnom živote.

Čo získate: Získate prehľad o možnostiach vyjednávania a jeho prípravy, priebehu a riešenia nepríjemných situácií, ktoré Vás môžu zaskočiť. Už nebudete musieť navštevovať klientov s nejasnou predstavou a stresom – naopak, budete s nimi rokovať so záujmom, a sebaistotou. Tiež spoznáte nástroje aktívneho riadenia rozhovorov a práce s partnerom v rozhovore, ktoré Vám umožnia zvoliť si primeraný prístup ku klientovi pre Váš maximálny úspech.

Z obsahu: - charakteristika vyjednávania

- nastavenie podmienok vyjednávania
- identifikácia vyjednávacej pozície klienta
- definícia maxima, minima a optima
- Zoznamovacie rituály a primárna kalibrácia
- Neverbálna komunikácia: využitie priestoru, pozície, usadenia
- Identifikácia vyjednávacieho štýlu klienta
- Zlaté pravidlo vyjednávania
- Techniky zahájenia negociačných rozhovorov
- Identifikácia typu vyjednávača
- Techniky vyjednávania : propozície, komplementárne ciele a nátlakové techniky
- Práca s tichom
- Ústupky, ponuky a pravidlá ich použitia
- Zvládanie námietok
- Krízové situácie v rozhovore a ich riešenie
- Ako identifikovať manipuláciu v rozhovore

Trvanie: 14 hodín (60 min.)

INFORMÁCIE PRE ZÁUJEMCOV:

Miesto konania: dohodou, celá SR

Prihlasovanie a termíny: info na +421 917 214 644

Počet miest na kurze: 6 - 12 účastníkov

Ubytovanie a strava: k dispozícii v mieste konania kurzu

Cena kurzu: 239,- EUR (bez DPH)

