

VYJEDNÁVANIE

*Nepočúvajte veľmi, čo vám ľudia hovoria. Premýšľajte o tom, čo vám chcú povedať.
Petr Parma*

LEKTORKA

RNDr. Marta Krajčiová
samostatná konzultantka BPM
Křížna 20, 811 07 Bratislava
mobil: +421 911 556 331
e-mail: mail@krajciova.sk
web: www.krajciova.sk
blog: martakrajciova.blogspot.com



CIEĽ

Vzdelávanie v oblasti osobného rozvoja - komunikácie a vyjednávania.

KOMU JE SEMINÁR URČENÝ

Manažérom, vyjednávačom, obchodníkom, členom predajných tímov.

ROZSAH

1 deň

OBSAH

- Komunikácia
- Pravidlá vyjednávania
- Pravidlá predaja

POPIS

Základom úspešného vyjednávania je dokonalá znalosť komunikácie a pravidiel vyjednávania. Vyjednanie je jednou zo základných techník úspešného predaja. Medzi hlavné témy seminára preto patria: komunikácia, proces komunikácie, úspešná komunikácia, 4 stránky komunikácie, vzťahy v komunikácii, 10 pravidiel komunikácie, druhy komunikácie, komunikačné kanály, formy komunikácie, príprava vyjednávania, verbálna a neverbálna komunikácia, počúvanie a porozumenie, kladenie správnych otázok, námietky, rozhodovanie, argumentácia, informácie, príprava predaja, požiadavky zákazníka, odbornosť, flexibilita, obchodný vzťah a osobná výkonnosť obchodníka. Na seminári si precvičíme mnohé komunikačné techniky a uvedieme príklady z praxe.

Seminár bude moderovaný formou workshopu. Minimálny počet účastníkov je 5, maximálny 15.

Účastníci obdržia osvedčenie MŠ SR o absolvovaní seminára.