

2-DŇOVÝ PRAKTICKÝ TRÉNING

VYJEDNÁVANIE PRE OBCHODNÍKOV

Taktika • cena • ústupky • dohoda



Kurz vás naučí vedome riadiť vyjednávací proces, zlepšiť vlastný štýl a presadzovať obchodné ciele s istotou a profesionalitou. Získate kontrolu nad prípravou, priebehom aj uzatvorením dohody.

Osvojíte si postupy na zvládanie manipulácie, nečistých trikov, mŕtveho bodu aj rokovania o cene bez zbytočných ústupkov.

DĹŽKA

2 dni

FORMA

online alebo prezenčne

ČAS

9:00 - 16:00

ČO VÁM KURZ PRINESIE

**Silnejšia vyjednávacía pozícia****Lepšia práca s cenou a ústupkami****Istota voči manipulatívnym taktikám****KOMU JE KURZ URČENÝ**

Obchodníci • obchodní manažéri • key account manažéri • pracovníci zodpovední za rokovania s klientmi

Vyjednávanie pre obchodníkov

02

OBSAH INTENZÍVNEHO DVOJDŇOVÉHO TRÉNINGU

PRAKTICKÝ TRÉNING • MODELOVÉ SITUÁCIE • SPÄTNÁ VÄZBA

ZÁKLADY VYJEDNÁVANIA

- Čo je vyjednávanie a čo rozhoduje o výsledku
- Tvrdé, mäkké a vecné vyjednávanie
- Základné vyjednávacie zručnosti

TAKTIKY A MANIPULÁCIA

- Manipulácia vo vyjednávaní a práca s ňou
- Nečisté triky obchodného partnera
- Čo je vo vyjednávaní povolené

ŠTÝL A PRÍPRAVA

- Preferovaný štýl, jeho výhody a riziká
- Ciele, hranice a priestor na dohodu
- Hra POMARANČ a vzdelávací film

CENA A NÁROČNÉ MOMENTY

- Ústupky o cene bez straty cieľa
- Prekonanie mŕtveho bodu v rokovaní
- Asertívne vystupovanie a ovládanie emócií
- Praktický nácvik a spätná väzba



INTERAKTÍVNE A PRAKTICKY

Prípadové štúdie • modelové situácie • podrobná spätná väzba • max. 12 prezenčne / 10 online