



Mottó: A XXI. század igazi tárgyalástechnikai kihívása, hogy a partnerre fordított feltáró figyelmem segítségével úgy fedezzem fel valódi vágyát, hogy cégem szakmai hátterének harmonikus illesztése által kapcsolatunk szakmai barátsággá nemesedjen.

A sikeres üzleti tárgyalások módszertana

Tematika

1. A sikeres tárgyalás alapjai:

- Az eladási technikák generációi és amit ebből hasznosíthatunk.
- A tárgyalás kommunikációs alapjai és modellje.
- Mely kommunikációs tényezők akadályozhatnak és hogyan kezelhetjük őket?

2. A sikeres tárgyalás lélektani lépcsői:

- Ami már akkor eldőlt, mikor még nem is találkoztunk.
- Amit a legfontosabb kialakítani és ápolni.
- Amit érdemes tudni, hogy megalapozzuk a sikert.

3. A sikeres tárgyalás kommunikációs fázisai:

- A tárgyalási fázisok és ahonnan tudom, hol tartok?
- Mikor alkotnak a taktika elemei a stratégiát?
- Amikor és ahogyan megegyezünk.

4. A sikeres tárgyalás két oldala

- Mi az az érték, amit eladok?
- Mi az az érték, amit megveszek?
- Mitől lesz ez a két érték egyezség tárgya?



A képzés időpontja: 2010. március 03-04. (szerda-csütörtök) 9:00-17:00

Tréner: Szügyi György

A tréning helyszíne: Euromenedzser Tanácsadó és Képzési Központ Oktatóterme (Szeged, József Attila sgt. 4. II. emelet)

Jelentkezési határidő: 2010. február 11.

Fizetési határidő: 2010. február 19.

A tréning részvételi díja: 76.000 Ft+Áfa/fő/2 nap + ellátási költség 5000 Ft+Áfa/fő/2 nap

Szügyi György
vezérigazgató

Euromenedzser Tanácsadó és Képzési Központ