

222 ВЕДЕНИЕ ТЕХНИЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРОВ

❖ ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Программа предназначена для специалистов различных подразделений, принимающих участие в переговорах в процессе продажи и развития отношений с клиентом.

❖ ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ

Целью программы является приобретение участниками знаний и навыков, необходимых в процессе переговоров по различным вопросам сотрудничества с представителями клиента.

❖ КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Значение профессионализма в проведении переговоров
Взгляд на партнера по переговорам, как на личность
Техника ведения переговоров
Использование вспомогательных средств в переговорах
Итоги программы



РЕКОМЕНДОВАННЫЕ ПРОГРАММЫ:

- ✓ 217 Аргументированное представление выгоды
- ✓ 220 Переговоры по продаже в условиях конкуренции
- ✓ 223 Эффективные переговоры с поставщиками и партнерами
- ✓ 251 Эффективное выступление