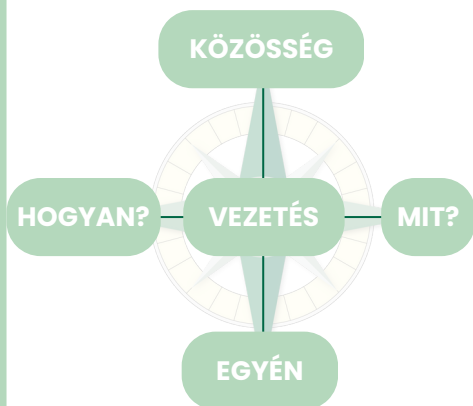
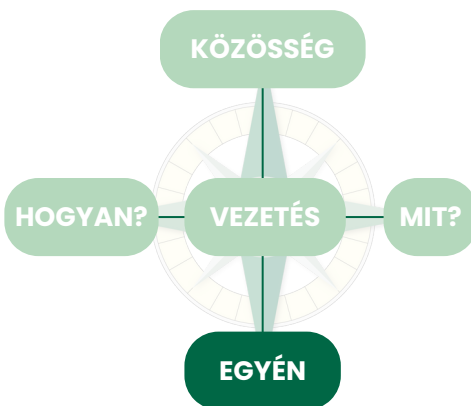
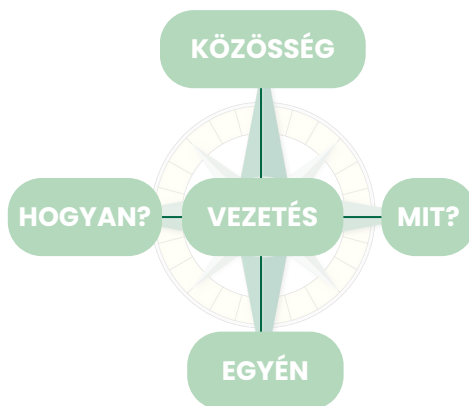


KOMPETENCIAFEJLESZTŐ TRÉNINGEK**MUNKASZERVEZET****MUNKATÁRSI KOMPETENCIÁK****VEZETÉSI TERÜLETEK****BEMENETI PONTOK**

Vannak, akik úgy tartják, hogy értékesítőnek, jó tárgyalónak születni kell. A szükséges képességek vagy megvannak valakiben, vagy nincsenek. Mi ezzel szemben úgy gondoljuk, hogy az üzleti tárgyaláshoz szükséges skillek fejleszthetőek, sőt nem csak az értékesítők számára hasznosak. Tárgyalás cím alatt elsősorban a tárgyalástechnikai és kommunikációs fejlesztéseket értjük.

KINEK

Értékesítőknél, vezetőknél, beszerzőknél, projektmenedzsereknek és mindenkinek, aki tárgyalási helyzetekben képviseli a szervezetét vagy önmagát.

MIÉRT LÉTEZIK A TRÉNING?

Az üzleti élet sikere gyakran a tárgyalóasztalnál dől el. Fontos felismerni, hogy a hatékony tárgyalási készségek nem csak azt jelentik, hogy egy megállapodás megszületik, hanem hogy hosszú távon maradnak fenn üzleti kapcsolatok.

FEJLESZTÉSI HELYZET

Sok üzleti tárgyalás azért sikertelen, mert hiányzik a megfelelő előkészítés, a stratégiai gondolkodás vagy a rugalmas kommunikáció. A tréning elsősorban ezeket az alapvető hiányosságokat célozza meg, mutat módszert a fejlesztésére.

CÉLOK

- A tárgyalási stratégiák megértése és alkalmazása
- Önismeret és önbizalom fejlesztése
- Hatékonyság növelése a tárgyalóasztalnál
- Partnerségépítő kommunikációs módszerek megismerése
- Eredményorientált megközelítés fejlesztése



DFT-HUNGÁRIA
JÓT ÉS JOBBAN

www.dft.hu / +36 20 338 3808 / kapcsolat@dft.hu

TÁRGYALÁS

KOMPETENCIAFEJLESZTŐ TRÉNINGEK

ÉRVEK

- Gyakorlati eszközök, azonnal alkalmazható módszerek, technikák
- Valós tárgyalási helyzetekre épülő gyakorlatok
- A tanult módszereket a szervezetbe történő implementálásig visszük

IDŐKERET

2- 4 nap

TARTALOM

- Tárgyalási modellek és stílusok
- Meggyőzési és érvelési technikák
- Érdekalapú tárgyalás
- Nehéz helyzetek és kifogáskezelés
- Testbeszéd és kommunikáció szerepe

EREDMÉNYEK

- Jobb tárgyalási eredmények és sikeres megállapodások
- Magabiztosabb fellépés tárgyalási helyzetekben
- Hosszú távú üzleti kapcsolatok építése

KAPCSOLÓDÓ TRÉNINGEK

- Az értékesítés 10 axiómája
- A kommunikáció 10 alaptörvénye
- Önismeret
- Reziliencia
- Változáskezelés
- Együttműködés
- Értékesítés

