

#### **4. Negotiation skills**

##### **Grup tinta:**

Trainingul se adreseaza vanzatorilor specializati in domeniu, cu experienta atat privind partea teoretica cat si cea practica, celor care doresc imbogatirea cunostintelor in acest domeniu si celor care pun accent pe aptitudinile necesare unui negociator de succes.

##### **Obiectiv:**

Ne propunem prin intermediul acestei teme sa determinam participantii la training sa constientizeze importanta autocontrolului in negocieri, precum si caracteristicile unui negociator de succes in vederea determinarii alternativelor optime de realizare a vanzarilor.

##### **Durata trainingului:**

Trainingul se desfasoara pe o perioada de 2 zile.

##### **Tematica de parcurs a trainingului:**

- a) **Negociatorul – temperament si personalitate**
- b) **Caracteristicile unui negociator de succes**
- c) **Imbunatatirea aptitudinilor de negociator**
- d) **Analiza critica a propriului stil de negociere**
- e) **Aspectele ce caracterizeaza procesul negocierii**
- f) **Autocontrolul in negocieri**
- g) **Alternativele in negocieri**
- h) **Trasaturile native ale unui negociator de succes**
- i) **Sfaturi pentru o negociere perfecta**

##### **Oferta completa pentru participantii:**

Let's get to know each other

Participarea la training – 2 zile, Jocuri de rol, Work-shop-uri

Cazare si masa

Coffee Break – 3 pauze

Suport de curs

Certificat de absolvire a cursului respectiv