



ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΩΝ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΩΝ ΔΙΑΦΥΛΑΞΤΕ ΤΙΣ ΣΧΕΣΕΙΣ ΜΕ ΠΕΛΑΤΕΣ & ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ

ΣΚΟΠΟΣ

- Να μάθετε να λύνετε δημιουργικά τα προβλήματα
- Να γνωρίσετε τις ανάγκες και τις προτεραιότητες σας
- Να αποφύγετε συνηθισμένες παγίδες

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

- Σε όσους κάνουν πωλήσεις, αγορές σε όλες τις βαθμίδες της ιεραρχίας, αλλά και σε όλα τα στελέχη που θέλουν να βελτιώσουν τις διαπραγματευτικές τους ικανότητες με το περιβάλλον τους.

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

- Εισαγωγή
 - Εισαγωγή στις Συνεργατικές Διαπραγματεύσεις
 - Η καλύτερη διαπραγματευτική συμβουλή
 - Από τη στιγμή που θα κάτσετε στο τραπέζι μέχρι τη στιγμή που θα έχετε καταλήξει σε συμφωνία
 - Πώς να πάρετε αυτό που θέλετε
- Διαπραγμάτευση
 - Τα «πρέπει» και τα «δεν πρέπει» μιας επιτυχημένης διαπραγμάτευσης
 - Πώς να μεγιστοποιήσετε την «απόδοση της διαπραγμάτευσης» της εταιρείας σας
 - Αμοιβαίο Όφελος
 - Ένας καλύτερος τρόπος για να διαπραγματεύεστε
 - Πώς να διαπραγματευτείτε μια αποδεκτή συμφωνία
 - Πώς να κάνετε την πρότασή σας να ξεχωρίζει
 - Η σωστή διατύπωση
- Η διαπραγμάτευση ως επιχειρηματική διαδικασία
 - Διαπραγματεύσεις υπό πίεση
 - Πώς να διαπραγματευτείτε με ένα πεισματάρη αντίπαλο
 - Η επιδέξια διαπραγμάτευση
 - Πώς να αποφύγετε τις παγίδες στις διαπραγματεύσεις

ΧΡΟΝΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

Διάρκεια: 10 ώρες