

## ТРЕНИНГ "Как Побеждать В Переговорах"



Астана, Казахстан

Цель: Повысить компетентность участников в области проведения успешных переговоров, отработать навыки применения психологических инструментов в переговорном процессе

Целевая аудитория тренинга: Специалисты и менеджеры по продажам, закупкам, обслуживанию клиентов, а также сотрудники подразделений, которым необходимы навыки успешного ведения переговоров.

Программа тренинга (краткое описание):

- Цели и задачи процесса переговоров
- Подготовка сценария переговоров
- Стратегии ведения переговоров
- Стили ведения переговоров
- Успешное завершение переговоров

Данная программа является эксклюзивной и в развернутом виде предоставляется по запросу заинтересованного клиента. В ходе разработки программы учитывается специфика и особенности отрасли, в которой работает компания заказчика.

Результаты тренинга:

- Повышение количества успешных переговоров у участников тренинга
- Творческий подход к процессу переговоров
- Уверенность участников в исходе переговоров
- Развитие навыков управления переговорами
- Получение удовольствия от самого процесса переговоров

Длительность – 16 часов (2 дня).

ПОЗВОНИТЕ НАМ, ЧТОБЫ УТОЧНИТЬ СТОИМОСТЬ ТРЕНИНГА ИЛИ ОТПРАВЬТЕ ЗАЯВКУ ПО ЭЛЕКТРОННОМУ АДРЕСУ  
P.S. Практический тренинг "Как побеждать в переговорах" - программа – лидер по популярности среди клиентов-заказчиков.  
Мы будем рады видеть Вас среди наших клиентов!  
Успехов Вам и Вашему бизнесу!

---

Цена: Договорная

Тип объявления:  
Услуги, предлагаю

Торг: --

**Дзаурбекова Светлана**

**8 7172-34-28-77**

**Манаса 16**

---