

# AKADEMIA PROFESJONALNEGO HANDLOWCA

1. OBSŁUGA KLIENTA
2. PREZENTACJA HANDLOWA
3. ZARZĄDZANIE CZASEM I CELAMI W PRACY
4. GRY I NEGOCJACJE HANDLOWE

PROGRAM 2014  
AUTO RSKI



*Kompendium wiedzy do skutecznej i przyjemnej obsługi klientów, podane w prostej formie*

## PROGRAM

1. Analiza aktualnego poziomu wiedzy i umiejętności
2. Style negocjacyjne
3. Strategie negocjacyjne
4. Taktyki negocjacyjne
5. Procedura negocjacji
6. Komunikacja werbalna i nie werbalna w negocjacjach
7. Planowanie negocjacji: SMART, B(W)ATNA
8. Pole negocjacyjne i argumentowanie
9. Przebieg negocjacji
10. Podpisanie kontraktu
11. Zarządzanie emocjami
12. Typy trudnych negocjatorów
13. Demaskowanie gier i profesjonalne reagowanie
14. Radzenie sobie z presją i manipulacją
15. Budowanie długofalowych relacji przy okazji (nie)udanych negocjacji
16. Tworzenie indywidualnej strategii pracy

*„Wszystko należy upraszczać, jak tylko się da, ale nie za bardzo” A.Einstein  
Zapraszamy do współpracy dopasowanej do Państwa potrzeb i możliwości*



- ✓ Q&A
- ✓ BRYKI
- ✓ ZASADY
- ✓ ŹRÓDŁA
- ✓ ANKIETY
- ✓ TECHNIKI
- ✓ NAGRANIA
- ✓ INSPIRACJE
- ✓ ĆWICZENIA
- ✓ PRZYKŁADY
- ✓ CERTYFIKATY
- ✓ PREZENTACJE
- ✓ FORMULARZE
- ✓ REKOMENDACJE

## SZKOLENIA:

- ✓ ONLINE
- ✓ STACJONARNE
- ✓ OTWARTE
- ✓ ZAMKNIĘTE
- ✓ GRUPOWE
- ✓ INDYWIDUALNE
- ✓ HYBRYDOWE

Szkolenia prowadzone profesjonalnie i z pasją od 2006 roku, video-referencje na YouTube

