

Cél: Kommunikációs és eladó készségek fejlesztése, projekt és tárgyalás gyakorlati bemutatása potenciális ügyfeleknek, beruházóknak és partnereknek

Kulcskompetenciák: Kommunikációs, eladási, előadói és tárgyalási készségek az üzlet bármely szintjén

Követelmény / Feladat: Eladási, előadói, tárgyalási készségek elsajátítása gyakorlott oktató visszajelzésével

Célcsoport: Az üzlet bármely szintjén, ahol kommunikációs, eladási, előadói és tárgyalási készségek szükségesek

Eredmények: A képzés befejezését követően minden személy képes lesz:

Megérteni saját verbális és metakommunikációját; megtanulni, hogy hogyan figyelje és értse meg saját ügyfeleit; megértse, hogy hogyan oldható ügyfeleink elégedetlensége; megbeszélési készségek javítása; előadói készségek javítása; különböző típusú tárgyalás megértése, tárgyalás céljainak felállítása és tárgyalási készségek javítása

Ajánlott tartalom:

- Hogyan váljunk sikeres előadóvá?
- Hogyan szervezzünk és rendezzünk találkozót tökéletesen?
- Hogyan értsük meg és fogadjuk el az ügyfelek megjegyzéseit?
- Hogyan mutassam be innovatív vállalkozásomat?
- Hogyan tárgyaljunk sikeresen?

Időtartam: 2 nap (10:00 – 17:00)

Nyelv: szerb, angol

Kulcsszavak: Verbális és metakommunikáció, tárgyalási típusok, figyelés, bemutató formák, üzleti tanácskozási terv

Kapcsolat: info@helponestopshop.com