

Obiectiv: Îmbunătățirea abilităților de comunicare și vânzare, practicile prin care se prezintă un proiect și se negociază cu potențiali clienți /investitori / parteneri

Abilități dezvoltate: Abilități de comunicare, de vânzare, prezentare și negociere pentru orice nivel de business

Condiții de înscriere: Practici de vânzare / prezentare / abilități de negociere cu feedback din experiența formatorului

Grup Țintă : Toate nivelurile de business unde este nevoie de comunicare, vânzare, prezentare și abilități de negociere

Rezultate: După finalizarea cursului fiecare persoană va fi capabilă:

Să înțeleagă propria comunicare verbală și non-verbală; să învețe să asculte și să înțeleagă clienții; să înțeleagă cum să rezolve insatisfacțiile clienților; să îmbunătățească competențele întâlnirilor de afaceri; și să înțeleagă diferite tipuri de negociere, stabilind obiective de negociere și îmbunătățind competențele de negociere

Conținut:

Cum să devii un vorbitor de succes?
Cum să organizezi și cum să ții o întâlnire de afaceri?
Cum să accepți și cum să înțelegi comentariile clienților?
Cum să-mi prezint propria afacere inovatoare?
Cum să negociezi cu succes?

Durată: 2 zile (de la 10 AM la 5 PM)

Limbă: Sârbă, engleză

Cuvinte cheie: Comunicarea verbal și nonverbală, tipuri de negociere, ascultare, formatul de prezentare, planul întâlnirii de afaceri.

Detalii de contact: info@helponestopshop.com