

Ciljevi: Pобоljšanje komunikacionih i prodajnih veština, vežbanje predstavljanja projekta i pregovara sa potencijalnim kupcima/investitorima/partnerima.

Ključne kompetencije: Komunikacione, prodajne, prezentacione i pregovaračke sposobnosti za sve nivoe poslovanja.

Indikativne potrebe/zadaci: Vežbanje prodajnih, prezentacionih, pregovaračkih sposobnosti sa komentarima iskusnog trenera.

Ciljna grupa: Svi nivoi poslovanja gde su potrebne komunikacione, prodajne, prezentacione i pregovaračke sposobnosti.

Rezultati: Po završetku obuke svaka osoba će moći da:
razume sopstvenu i tuđu verbalnu i neverbalnu komunikaciju; nauči kako da sluša i razume kupce; shvati kako da reši nezadovoljstvo kupaca; unapredi vođenje poslovnog sastanka; unapredi veštine prezentovanja; i razume različite vrste pregovora, definisanja pregovaračkih ciljeva i poboljša pregovaračke veštine.

Indikativni sadržaj:

Kako da postanem uspešan govornik?

Kako da se pravilno pripremim i realizujem poslovni sastanak?

Kako da prihvatim i razumem komentare kupaca?

Kako da prezentujem svoje inovativno poslovanje?

Kako da uspešno pregovaram?

Trajanje: 2 dana (od 10 do 17 časova)

Jezik: Srpski, engleski

Ključne reči: Verbalna i neverbalna komunikacija, tipovi pregovaranja, slušanje, format prezentovanja, plan poslovnog sastanka.

Kontakt podaci: UNESCO Katedra za preduzetničke studije, Univerzitet u Novom Sadu

e-mail: unescochair@uns.ac.rs

web: www.unescochair.uns.ac.rs , www.tempus-help.uns.ac.rs