

Уважаемые предприниматели и руководители компаний!

Приглашаем Вас принять участие в серии мастер-классов

«Секретный маршрут в деловых переговорах:

три шага к эффективности».

Шаг 3 - Выработка решения. Возражения».

Трудные клиенты, как правило, это те, кто возражают.

Что можем мы предпринять со своей стороны для проведения эффективных переговоров? Что делать, если переговоры не предполагают отказа?

Как профессионалы действуют на этапе выработки решения в переговорах.

Автор: Administrator

16.04.2015 08:24 - Обновлено 16.04.2015 08:29

В течение трех мастер-классов наш edu-партнер, бизнес-тренер

Мария Шпилевич предложит вам разобраться в том, каким образом выстраивать беседу, чтобы предлагаемые методы работали безотказно.



Мастер-класс № 3 «Выработка решения. Возражения».

- «Пустые» и «твёрдые» возражения

Третий мастер-класс «Секретный маршрут в деловых переговорах: три шага к эффективности. Шаг

Автор: Administrator

16.04.2015 08:24 - Обновлено 16.04.2015 08:29

- Переговоры начинаются после слова «НЕТ»

- От возражения до конфликта – один шаг

Время проведения: **23 апреля 2015 года, 18.30-21.00**

Регистрация: 18.00 – 18.30

Место проведения: г. Владимир, ул. Володарского, 12 (НОУ «Открытая Владимирская Бизнес Школа»)

Заявки, с указанием Ф.И.О. и контактной информации, принимаются до **21.04.2015** по электронной почте

rrcvladimir@gmail.com

.

Количество мест ограничено.

Организационный сбор: 200 рублей.

По организационным вопросам можно обращаться во Владимирский региональный ресурсный центр по тел.: (4922) 52-27-41

Будем рады Вас видеть!