

## Zaproszenie na warsztaty

# Negocjacje handlowe

**Data:** **24-25.11.2011**

**Miejsce:** **Opole, ul. Cygana 4**

**Uczestnicy:** **handlowcy**

### Program:

#### **1. Istota negocjacji i konfliktów**

- Dlaczego negocjujemy?
- Przyczyny powstawania konfliktów
- Sposoby rozwiązywania konfliktów
- Strategie i taktyki negocjacyjne

#### **2. Przygotowanie do negocjacji handlowych**

- Analiza interesów i zdobywanie informacji
- Analiza alternatyw
- Analiza kwestii negocjacyjnych
- Analiza kryteriów
- Przygotowywanie oferty wstępnej

#### **3. Negocjacje, czyli rozmowa**

- Komunikowanie, jako podstawa negocjacji
- Stereotypy w negocjacjach
- Mowa ciała w negocjacjach
- Sztuka skutecznego zadawania pytań
- Aktywne słuchanie
- Emocje w negocjacjach

#### **4. Manipulacje i obrona przed nimi w negocjacjach**



### **Michał Lewandowski**

Trener Illustro, absolwent Wyższej Szkoły Pedagogicznej w Szczecinie, doświadczenie biznesowe zdobywał w takich firmach jak PTE Generali, Aegon oraz Allianz. Prowadził szkolenia m.in. dla Ligi Kobiet Polskich, Allianz oraz wspierał realizację projektu UE „Profesjonalny pracownik”. Specjalizuje się w aktywnym pozyskiwaniu Klientów, prospektingu, komunikacji interpersonalnej, sztuce prezentacji, technikach sprzedaży, negocjacjach handlowych, perswazji, zachowaniach konsumenckich, rekrutacji i selekcji oraz analizie finansowej.

**Cena:** **450 zł/os.**



### ***Kontakt:***

**Dominika Caban**

Illustro Szkolenia Doradztwo  
ul. Cygana 4 45-131 Opole  
tel. 604 411 788

[handlowy@illustro.pl](mailto:handlowy@illustro.pl)