



KVALIKON

VEZETÉSI TANÁCSADÓ ÉS
RENDSZERFEJLESZTŐ KFT.



1125 BUDAPEST, ISTENHEGYI ÚT 63/B.

» TÁRGYALÁSTECHNIKA KÉPZÉS

2 NAPOS KÉPZÉS

A képzés célja:

A résztvevők megismertetése a tárgyalástechnika gyakorlatában használt legfontosabb elemeivel és eszközeivel

Akiknek ajánljuk:

Vezetők, termelési vezetők, műszaki vezetők, minőségügyi vezetők, kaizen menedzserek, logisztikai vezetők, művezetők, folyamatmérnökök.

1. nap

A KOMMUNIKÁCIÓ 4 SZABÁLYA ÉS ESZKÖZEI MÁSOK ÉS ÖNMAGUNK MEGISMERÉSE

- A tipológia felhasználási területei és korlátai a tárgyalók számára.
- Saját tárgyalási stílusom.
- Személyiség típusom megismerése és az ebből adódó erősségek kihasználása

A TÁRGYALÁS ELŐKÉSZÍTÉSE

- A tervezés
- Elkerülendő tárgyalási témák kezelése
- Nyerni és nyerni megközelítés
- A tárgyaló partner ismerete.

A TÁRGYALÁST MEGELŐZŐ KÉRDÉSEK

- Időpont egyeztetés telefonon az ügyfeleinkkel.
- Ügyfélnyilvántartás, ügyfél-információk.

2. nap

A TÁRGYALÁS ALAPKÉRDÉSEI

- A tárgyalás lélektani folyamata.
- Az üzleti tárgyalás felépítése (a nemzetközileg alkalmazott PINKSPOT módszer felhasználásával).
- Az első benyomás tudatos felépítése.
- A ráhangolódás képessége: összhangteremtés verbális és nonverbális kommunikáció eszközeivel.
- A testbeszéd szerepe a kommunikációban.
- A másik fél szükségleteinek, szondázása.
Kérdezőtechnika: (az APRO kérdezőtechnika megismerése).
- Meggyőző érvelés eszköztára.
- Ki tegyen ajánlatot?
- Engedmények cseréje.
- Tárgyalási témák sorrendje.
- Az ügyfél ellenvetéseinek, aggályainak helyes kezelése.

A TÁRGYALÁS LEZÁRÁSÁNAK MÓDJAI