

Life Projects

*Coaching with
Style*





Програма за тренинг „Бизнес комуникации по време на преговори“



„Всички се
нуждаем от
търговци, които
доставят
стойност, която
не е била там,
преди да дойдат.“

Chris Murray

„Бизнес комуникации по време на преговори“

Въведение



В света на бизнеса често се налага да преговаряме – от условията на голяма сделка до повишението на заплатата.

И двете страни искат да постигнат своите искания, базирани на желанията си и добрите аргументи.

В процеса на преговаряне отсрещната страна си изгражда впечатление за нас не само на базата на нашите знания, а и на множеството положителни и отрицателни импулси, които изпращаме.

Как ще протекат преговорите зависи единствено от нас.

„Бизнес комуникации по време на преговори“

Въведение

Експертните ни познания са важни, но не са достатъчни за изграждане на впечатление за сигурност и професионализъм.

- *Вялото ръкостискане*
- *липсата на подготовка и флексибилност*
- *неадекватното поведение по време на преговорите*
- *или неувереното говорене*

подкопават професионалното ни въздействие.



„Бизнес комуникации по време на преговори“

Цели на тренинга

Тренингът цели да ви помогне да:

- **изградите увереност** и да **преговаряте професионално** с български и чуждестранни бизнес партньори у нас и по света.

Програмата е изключително практически насочена и се състои почти изцяло от

- Упражнения
- Симулации
- и ролеви игри,

с помощта на които ще усвоите всичко необходимо, за да **излъчвате увереност и професионализъм** и да направите блестяща презентация или реч.



Съдържание на програмата



„Бизнес комуникации по време на преговори“

ЗАКОНИ НА ВЪЗДЕЙСТВИЕТО ВЪРХУ ХОРАТА

- Как въздействаме на хората около нас
- Как хората си създават впечатление за нас
- Закони на възприятието
- Закони на айсберга
- Техники за самотивация и създаване на положителни представи и нагласи

НЕВЕРБАЛНО ВЪЗДЕЙСТВИЕ

- Езикът на жестовете
- Как да разчитаме реакциите на събеседника
- Как да управляваме собствения език на тялото, за да въздействаме положително

Съдържание на програмата



„Бизнес комуникации по време на преговори“

ТЕХНИКИ ЗА ВЪЗДЕЙСТВИЕ ПРИ КОМУНИКАЦИЯ

- Как да се подготвяме за преговорите
- Как да градим отношения с партньорите
- Как да разберем интересите на партньорите ни
- Да предадем информацията правилно и точно
- Как да увеличим вероятността да постигнем договореност
- Как да разпознаваме и управляваме ситуации на натиск и манипулиране

Съдържание на програмата



„Бизнес комуникации по време на преговори“

КОМУНИКАЦИЯ В ТРУДНИ СИТУАЦИИ

- Как да реагирам на агресивни събеседници
- Как да разговарям в конфликтна ситуация
- Как да предавам негативни послания
- Межкултурни различия
- Справяне с гафове

БИЗНЕС ПО ВРЕМЕ НА ОБЩЕСТВЕНИ СЪБИТИЯ

- Как да вода бизнес среща в ресторант
- Как да се държа професионално на светски събития
- Как да избирам и поднасям подаръци

КОНТАКТИ

 гр. София, 1000,
ул. Г.С. Раковски 96А

 088 503 5663

 silvia@lifeprojects.bg

