Nowe szkolenie w IPH

2019-05-13

Szkolenie warsztatowe: Negocjacje międzynarodowe – jak obronić cenę oraz podpisać zyskowny kontrakt eksportowy.

Izba Przemysłowo-Handlowa w Krakowie serdecznie zaprasza do wzięcia udziału w szkoleniu warsztatowym pt. „Negocjacje międzynarodowe – jak obronić cenę oraz podpisać zyskowny kontrakt eksportowy”, które odbędzie się w siedzibie IPH w Krakowie, przy ul. Floriańskiej 3 w dniu 4 czerwca 2019 r. o godz. 9.00.

Szkolenie przeznaczone jest dla:
•Menadżerów / Dyrektorów Działów Sprzedaży ze szczególnym uwzględnieniem Działów Sprzedaży Eksportowej
•Właścicieli firm mających do czynienia z klientem zagranicznym
•Uczestników projektów międzynarodowych oraz innych osób, które mają do czynienia ze sprzedażą lub obsługą klienta zagranicznego

Celem szkolenia jest zbudowanie praktycznych umiejętności w zakresie profesjonalnego przygotowania i prowadzenia negocjacji z partnerami biznesowymi na rynkach międzynarodowych.

KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW

Dzięki połączeniu doświadczenia, praktyki i najefektywniejszych metod Uczestnicy nabędą umiejętności oraz otrzymają praktyczne, łatwe w zastosowaniu wskazówki:
•Jak przygotować się do negocjacji na różnych rynkach zagranicznych by odnieść sukces sprzedażowy,
•Jak przeprowadzić proces sprzedaży by mieć przewagę w negocjacjach,
•Jak dobrać styl, strategię i techniki negocjacji do zagranicznego kontrahenta,
•Jak rozpoznać triki i manipulacje negocjacyjne oraz umiejętnie na nie reagować,
•Jak rozpoznać kto jest prawdziwym decydentem w firmie partnera,
•Jak podpisać zyskowny kontrakt eksportowy,
•Jak prowadzić negocjacje by NIE OBNIŻAĆ CENY i uzyskiwać zyskowne, długoterminowe relacje w biznesie.

Koszt udziału w szkoleniu wynosi 750 zł + 23% VAT (922,50 zł.)

Koszt udziału dla firm członkowskich IPH w Krakowie wynosi 550 zł + 23% VAT (676,50 zł.)

Więcej informacji i formularz rejestracyjny