Górnośląska Agencja Przedsiębiorczości i Rozwoju sp. z o.o. w Gliwicach, realizująca projekt **Enterprise Europe Network**, ma zaszczyt zaprosić Państwa na cykl bezpłatnych szkoleń on-line dla przedsiębiorców z województwa śląskiego:

**AKADEMIA EKSPORTERA W KRYZYSIE**

|  |  |
| --- | --- |
| **10.00– 14.00** | **PROGRAM SZKOLENIA ON-LINE****„Jak bronić cenę  w eksporcie  - sprzedaż i negocjacje międzynarodowe w kryzysie”****6 lipca 2020r.** |
| **1. Jak negocjować na rynkach eksportowych w warunkach kryzysu:*** Jak budować moją siłę negocjacyjną w biznesie międzynarodowym?
* Nowe uwarunkowania międzynarodowe wpływające na sprzedaż i negocjacje w eksporcie,

**2. Przygotuj się na wojnę:*** Z kim będę negocjował - poznanie partnera zagranicznego, jego stylu, taktyk, motywacji oraz kto jest prawdziwym **decydentem.**
* Jak przenalizować rynek, konkurencje oraz sytuacje klienta by dopasować rozwiązanie na dany rynek zagraniczny?
* Wykorzystanie alternatyw rynkowych w celu zdobycia przewagi w negocjacjach.
* Rozpoznanie piramidy celów klienta by zbudować optymalne warianty negocjacyjne.
* Jak skutecznie otwierać sprzedaż i robić dobre prezentacje na różnych rynkach zagranicznych?
* Jakie formalności, ekspresyjność ceremoniały, musze stosować na danym rynku by być skutecznym negocjatorem?
* Dane techniczne czy sposób prezentacji – wpływ na atrakcyjność Twojej oferty.

**3. Jak skutecznie negocjować by „obronić” swoją CENĘ:*** Kiedy zacząć negocjować, by nie stracić?
* Jak sprzedawać drożej – taktyki oraz psychologia ceny?
* Sztuka zaangażowania partnera w proces ofertowania i negocjacji by osiągnąć własne cele.
* Elementy oferty które możemy negocjować.
* Tworzenie wariantów oraz testowanie możliwości w celu osiągnięcia optymalnych rezultatów.

**4. Umiejętne stosowanie taktyk negocjacyjnych i obrona przed manipulacjami:*** Najskuteczniejsze taktyki i techniki ich stosowania na różnych rynkach.
* Stosowanie ustępstw w negocjacjach międzynarodowych.
* Podejście do kompromisu w różnych krajach.
* Odczytywanie manipulacji i techniki bronienia się przed nimi.

**5. Skuteczne sposoby zamykania procesu sprzedaży oraz finalizacji negocjacji:*** Techniki kończenia negocjacji.
* Wprowadzenie ustaleń w życie oraz budowanie długoterminowych relacji po zakończeniu negocjacji.
* Jak podpisać korzystny kontrakt w zależności od kraju *– rady praktyczne.*

**6. Rady najlepszych negocjatorów międzynarodowych – jakich błędów unikać?****7. Pytań i odpowiedzi – dedykowane rozwiązania na zgłaszane problemy.** |

FORLUMARZ ZGŁOSZENIOWY:

*Organizatorzy zastrzegają sobie prawo do zmian w programie szkolenia.*