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.*