

Górnośląska Agencja
Przedsiębiorczości
i Rozwoju sp. z o.o.
Wincentego Pola 16
44-100 Gliwice

(+48) 32 339 31 10
gapr@gapr.pl
www.gapr.pl

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

PROGRAM SZKOLENIA ON-LINE	
„Jak bronić cenę w eksporcie - sprzedaż i negocjacje międzynarodowe w kryzysie”	
6 lipca 2020r.	
10.00– 14.00	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 przeanalizować rynek, konkurencję oraz sytuację 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 ceremoniału, muszę 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.

Górnośląska Agencja
Przedsiębiorczości
i Rozwoju sp. z o.o.
Wincentego Pola 16
44-100 Gliwice

(+48) 32 339 31 10
gapr@gapr.pl
www.gapr.pl

- 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 bronięcia 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 – *radę praktyczne*.

6. Rady najlepszych negocjatorów międzynarodowych – jakich błędów unikać?

7. Pytań i odpowiedzi – dedykowane rozwiązania na zgłaszane problemy.

Organizatorzy zastrzegają sobie prawo do zmian w programie szkolenia.