



Negocjacje

Szkolenie przeprowadzane jest metodą Colba tzn. składa się z 4 etapów: doświadczenie – analiza – wiedza - transfer, które opiera się na połączeniu wiedzy z ćwiczeniami, grami i z dyskusją.

- Definicja,
- Parametry negocjacji,
- Pojęcia np. Batna, Watna, Zopa,
- Style negocjacji,
- Fazy negocjacji,
- Manipulacje w negocjacjach

Prowadzący: Mikołaj Weszka

Od 2015 roku rozwija swoje umiejętności jako trener. Posiada certyfikat Szkoły Trenerów „Metrum”. Doświadczenie zawodowe rozpoczął od 2003 roku w branży farmaceutycznej, w której pracuje do dziś na stanowisku Dyrektora Sprzedaży.

Swoje doświadczenie w pracy w biznesie rozwinął poprzez pracę jako Dyrektor Operacyjny w firmie produkcyjnej z branży górniczej, w której odpowiadał za Dział handlowy oraz produkcję.

Specjalizacja trenerska: techniki sprzedaży, sprzedaż B2B, wywierania wpływu, obsługa klienta, negocjacje, komunikacja.

Jego doświadczenie trenerskie jest związane nie tylko ze strefą prywatną (branża medyczna, farmaceutyczna, górnicza, tytoniowa) ale również z budżetową (uczelnie wyższe).

Czas trwania szkolenia online - ok. 4 godzin.