



“EXPERT EVENTS” организира:

ПРАКТИЧЕСКИ КУРС НА ТЕМА:

**“КЛЮЧОВИ УМЕНИЯ ЗА ПРЕГОВАРЯНЕ.
ПСИХОЛОГИЯ, ТАКТИКИ И СТРАТЕГИИ НА
ПРЕГОВОРИТЕ”**

***17 май 2023 г., гр. София
Парк хотел Витоша, ул. „Росарио” 1***

ЛЕКТОР:

**ВЛАДИСЛАВ ЦВЕТАНОВ, Ph.D. – Бизнес консултант и ментор в областите:
Мениджмънт, Маркетинг и Продажби**

ПРОГРАМА НА КУРСА:

17 май 2023 г. - сряда:

09.00 – 09.15 ч. - Регистрация на участниците

09.15 - 11.00 ч. - Тема 1 – ВЪЗДЕЙСТВАЩА КОМУНИКАЦИЯ

- Елементи и етапи на комуникационния процес
- Силата на невербалната комуникация
- Първото впечатление и действителността
- Съзнание и подсъзнание, емоции и разум при преговорите
- Защо не слушаме
- Как да слушаме повече
- 3 техники за аргументация

- 5 типа клиенти според начина на възприемане на информация
- 3 типа клиенти според комуникационния им стил
- **Тест.** Какъв е моят комуникационен стил

11.00 – 11.20 ч. - Кафе пауза

11.20 – 12.30 ч. – Тема 2 – ПЕТТЕ ЕТАПА НА ПРЕГОВОРИТЕ

- **Етап 1.** Подготовка за преговорите
- Събиране на информация в пет направления
- Минимум два варианта за първото впечатление
- Гласово репетиране на второто впечатление
- Писмен сценарий на опознавателния разговор
- Модел за поведение при покупка
- Процес на вземане решение за покупка
- **Етап 2.** Създаване на положително отношение към нас
- 3 универсални закона при преговорите
- **Етап 3.** Проучване на потребностите
- Кога да стартираме преговорите
- 11-те най-често допускани грешки в преговорите

12.30 – 13.30 ч. - Обедна почивка – обяд в ресторанта на парк-хотел Витоша

13.30 – 15.30 ч. – Тема 3 - СТРАТЕГИИ ЗА ПРЕГОВОРИ

- **Етап 4.** Демонстриране на способности да удовлетворим потребностите
- Стратегии за началото на преговорите
- Най-важната от всички стратегии при преговори
- Мотивите на другата страна
- **Ролева игра 1 с анализ, 30 минути**

15.30 – 15.50 ч. - Кафе пауза

15.50 – 17.30 ч. – Тема 4 - СТРАТЕГИИ ЗА ПРЕГОВОРИ (продължение)

- **Етап 5.** Договаряне на съгласие за съвместна дейност
- Стратегии за финалната част на преговорите
- Най-силната стратегия за постигане на максимума при преговори
- **Ролева игра 2 с анализ, 30 минути**
- Убеждения на успешния преговарящ
- Качества на успешния преговарящ

17.30 – 17.45 ч. - ЗАКРИВАНЕ НА СЕМИНАРА И ВРЪЧВАНЕ НА СЕРТИФИКАТИТЕ ЗА УЧАСТИЕ