

Projekt „Łódzki Ośrodek Wsparcia Ekonomii Społecznej”

Program szkolenia „Techniki negocjacji i sprzedaży”

Data i miejsce: 22-23 listopada 2016 r. (godz. 9-17), 11 Muz (ul. Piramowicza 11/13, Łódź)

Prowadzący: Tomasz Piotr Sidewicz

I dzień

I dzień – 22.11 (wtorek)	
09:00 – 09:30	Przywitanie + wypełnienie dokumentów
09:30 – 11:00	Wprowadzenie w negocjacje – pierwsze ćwiczenie
11:00 – 11:15	przerwa kawowa
11:15 – 13:00	Czy negocjacje są dla każdego? - ćwiczenia
13:00 – 13:30	przerwa obiadowa
13:30 – 15:15	Sprzedaż a negocjacje – ćwiczenia
15:15 – 15:30	przerwa kawowa
15:30 – 16:45	Negocjacje w biznesie
16:45 – 17:00	zakończenie + podsumowanie dnia

II dzień

II dzień – 23.11 (środa)	
09:00 – 09:30	Przywitanie + wypełnienie dokumentów
09:30 – 11:00	Negocjacje zaawansowane
11:00 – 11:15	przerwa kawowa
11:15 – 13:00	Rozpoznawanie blefu w negocjacjach
13:00 – 13:30	przerwa obiadowa
13:30 – 15:15	Trudne sytuacje w negocjacjach
15:15 – 15:30	przerwa kawowa
15:30 – 16:45	Co mówią badania?
16:45 – 17:00	zakończenie + podsumowanie dnia