



AldEkon účetnictví

U Hřbitova 432/9

Prostějov - Držovice, 79607

www.aldekon.cz



TAJEMSTVÍ EFEKTIVNÍHO VYJEDNÁVÁNÍ

Program kurzu

Cíle z pohledu účastníka:

- identifikuje příčiny a následky jednotlivých fází procesu
- odhadne "další tah" klienta,
- dokáže aplikovat uvedené principy ve své oblasti zájmu
- navrhne, jak optimalizovat svůj vyjednávací postup
- obhájí svůj plán

Obsah jednotlivých bloků:

- 1) Jak připravit ten "správný okamžik"? - Na čem záleží, aby byl klient připravený nakoupit. (Co se naučíme od koně?)
- 2) Jak si získat něčí srdce? - Motivace k akci přirozenou cestou. (Když bloudí metody a cíle v bludném kruhu...)
- 3) Cesta zákazníka - Jak vést klienta opatrně "po ostří nože" krok za krokem kupředu, ani krok napravo nebo nalevo? (Co má společného off-line a on-line svět?)
- 4) Jak udržet své plány v realitě? - Dilema je vždy "hokej" v prioritách... (Vezměme si na pomoc Vennovy diagramy.)
- 5) Bylo by libo i zajímavý bonus navíc? (Zkušenosti ze zákulisí)

V ceně je zahrnut oběd i občerstvení.

Pokud jste firma s povinností zaměstnávat osoby se zdravotním postižením, vystavíme vám při odebrání našich služeb potvrzení o náhradním plnění, čímž si můžete naše služby zlevnit až o téměř 63 000 Kč za rok.

Žádné termíny.

Školit vás budou

Mgr. Slepíčka Pavel



Mgr. Pavel Slepíčka je lektorem přes 25 let, pracoval s dětmi ve školách, studenty VŠ, v neziskovém prostředí s cizinci, rodinami, ale i s manažery z tvrdého byznys prostředí. Vybudoval a úspěšně certifikoval lektorské zázemí pro síť lektorských organizací, věnuje se mentoringu a tvorbě metodik nových programů pro prevenci rizikového chování mládeže, etiku a kulturní bohatství, ale též s oblibou rozvíjí řadu manažerských témat. Vedle lektorování je též vášnivý fotograf.