

Antrenament în Negociere cu Sabin Gîlceavă

Pârghiile în Negociere

Antrenamentele în Negociere sunt sesiuni intensive de trei ore în care este abordat un subiect specific din aria negocierii. Programul răspunde unor întrebări cheie și propune o serie de soluții aplicabile cu impact ridicat în negocierile imediate.

Subiectele de discuție pentru această sesiune vor fi următoarele



- Pârghia - un efort mic pentru un rezultat mare.
- Identificarea pârghiilor în negociere.
- Folosirea pârghiilor în negociere.
- Pârghii pozitive și pârghii negative
- Pârghiile și puterea în negociere
- Rolul BATNA în folosirea pârghiilor

Livrat de Sabin Gîlceavă
18 martie 2015 - 09:30 - 12:30, București
Preț/ persoană: 50 Euro (fără TVA)

Notă: În preț sunt incluse costurile cu sala de curs, materialele de curs și pauzele de cafea

Următoarele antrenamente în negociere:

- Persuasiunea în negociere
- Vânzarea - Condiție esențială a negocierii
- Dirty Tricks
- Oil Pricing - Simulare de Negociere
- A Terța Parte



Informații și înscrieri:

open@getleverage.ro
www.getleverage.ro