



## Czy warto szkolić się ze sprzedaży i negocjacji?

W najbliższy piątek, **21 maja w Hotelu Angelo w Katowicach**, ul. Sokolska 24 odbędzie się konferencja „Czy warto szkolić się ze sprzedaży i negocjacji?” będąca podsumowaniem projektu „Akademia Kompetencji Sprzedażowych” realizowanego na terenie Śląska przez „**Dom Szkoleń i Doradztwa**”.

Sprzedajemy, negocjujemy i prezentujemy siebie codziennie w pracy jak i w życiu prywatnym. Te umiejętności zatem są niezwykle istotne i ważne nie tylko na stanowiskach handlowych.

„Akademia Kompetencji Sprzedażowych” jest projektem szkoleniowym, który wprowadzał uczestników w tajniki sztuki nowoczesnej sprzedaży. Uczestnicy ćwiczyli sztukę negocjacji i prezentacji, uczyli się jak przeprowadzać efektywną rozmowę handlową oraz budować trwałe relacje z klientami. Dowiadywali się też jak zarządzać rynkiem sprzedaży i organizować sobie czas pracy, jak motywować siebie i radzić sobie ze stresem.

Podczas piątkowej konferencji zostaną zaprezentowane rezultaty projektu „Akademia Kompetencji Sprzedażowych”, a po zakończeniu konferencji osoby, które zgłoszą wcześniej swój udział, będą mogły uczestniczyć w warsztatach negocjacyjnych będących jednym z elementów prezentowanego projektu.

Podczas **gry negocjacyjnej „Nieruchomości pod Wawelem”** uczestnicy doświadczą i zrozumieją:

- ◆ na czym polega planowanie negocjacji
- ◆ jakie jest znaczenie przygotowania się do negocjacji
- ◆ jak uzyskiwać informacje o partnerach
- ◆ jak ustalać BATNA własną i partnera
- ◆ do czego służy analiza stanowiska i interesów drugiej strony

Fabula gry rozgrywa się na terenie pięknego Krakowa. Uczestnicy wcielają się we właścicieli lub potencjalnych nabywców wartościowych krakowskich kamienic. W atmosferze zabawy „inwestorzy” ćwiczą umiejętności i zdobywają wiedzę na temat negocjacji. To wyjątkowa okazja by prawdopodobnie po raz pierwszy przejść przez negocjacje, w których można popełniać błędy bez konsekwencji. Będzie można eksperymentować i wyciągać wnioski w warunkach bardzo zbliżonych do rzeczywistych. Gra dobrze odzwierciedla wszystkie mechanizmy, jakie występują w trakcie rzeczywistych negocjacji.

Udział w grze polecamy każdemu, kto w codziennej pracy zawodowej lub prywatnie zajmuje się negocjacjami. Szkolenie może być przydatne dla wszystkich, ponieważ każdy z nas wykorzystuje negocjacje w wielu różnych momentach swojego życia: od negocjowania z rodzicami zakupu zabawki, aż po negocjacje płacowe w pracy lub przy okazji poważnych zakupów takich jak zakup mieszkania, czy samochodu.

Rozpoczęcie konferencji o godzinie 11.00, 21 maja 2010 r. w Sali Opal 1, na pierwszym piętrze Hotelu Angelo w Katowicach, ul. Sokolska 24. Wszelkie dodatkowe informacje pod numerem telefonu 602 253 878.

Pozdrawiam

Miłosz Omastka Regionalne Centrum Biznesu

