



Pregovaračke taktike

14.03.2018.
od 9 h do 17 h

Privredna komora Srbije- RPK
Kragujevac, Dr Zorana Đinđića 10,
sala na 5. spratu

PRIJAVA

Pregovaračke taktike

TEME:

- Tipovi pregovarača
- Rečenice koje koriste profesionalni pregovarači
- Pozicija „malog marsovca“ u pregovaranju
- Sa kojom strategijom ući u pregovore
- Kako odgovoriti na manipulaciju sa druge strane

Predavač:

Marija Švigir

Master psiholog

Senior trener, Menadžment Centar
Beograd

CEO & Leadership coach, Balance
Consulting

Managing Partner, OneAssessment

Iza sebe ima 1000+ treninga iz oblasti
prodaje, prezentacije i liderstva.
Sertifikovani NLP trener

Seminar je namenjen:

- Svim fizičkim i pravnim licima koji žele da unaprede veštine pregovaranja
- Vlasnicima i direktorima firmi, top menadžmentu, menadžerima prodaje, prodavcima

Kotizacija:

8.400,00 dinara po učesniku (plus PDV)

Cilj seminara:

- Prepoznaanje tipova pregovarača
- Usvajanje jezičkih obrazaca kojima se vrši uticaj u pregovorima
- Ovladavanje strategijama pregovaranja

Polaznici dobijaju: materijal sa primerima, osveženje na pauzama, sertifikat PKS o odslušanom seminaru

Privredna komora Srbije, Resavska 13-15, 11000 Beograd, ☎ (+381 11) 3300 949, 3300 946, 📠 (+381 11) 3230 949

✉ edukacija@pks.rs / www.pks.rs

Ukoliko ne želite da primite informacije o seminarima, molimo da kliknete na link [ODJAVA](#)