

CERTYFIKAT

Pegaz Group zaświadcza, że:

Pan

Maciej Krygier

Brał udział w szkoleniu:

Negocjacje strategiczne

Program szkolenia obejmował następujące zagadnienia:

- Skuteczna komunikacja w negocjacjach
- Wprowadzenie do negocjacji, kiedy negocjować, a kiedy nie?
- Standardy negocjacji relacyjnych
- Zasady negocjacji twardych i miękkich
- Negocjacje oparte na zasadach
- Negocjacje eksperckie
- Etapy negocjacji
- Jak zachować postawę asertywną w kontakcie z Klientem?
- Perswazja, manipulacja i wpływ
- Antymanipulacje – taktyki negocjacyjne – 49 taktyk strategii negocjacji
- Komunikacja werbalna i niewerbalna w procesie negocjacyjnym
- Dress code – wywieranie wpływu w negocjacjach poprzez wizerunek
- Negocjacje z klientami o różnych typach osobowości

Data i miejsce:

Szkolenie przeprowadził:

10-11.09.2012, Gdynia

Piotr Ruta

K-CONSULT SP. Z O.O.
81-528 Gdynia, ul. Architektów 67
NIP 677-20-25-888
tel/fax (58) 664 63 28; 664 83 51; 668 31 80
e-mail: info@kconsult.pl

Pieczątka

KOORDYNATOR PROJEKTU

Skiba
Anna Król

Koordynator Projektu