



Видеокурс

«Ведение коммерческих переговоров»

**(из серии мастер-классов «Эффективное управление
компанией»)**

Программа:

1. Способы эффективного управления переговорами.
2. Этапы переговоров.
3. Различные техники конструктивного поведения на каждом из этапов.
4. Создание позитивной атмосферы во время переговоров.
5. Работа с возражениями/несогласием партнеров, клиентов. Способы влияния.