



EFFEKT

SPRAWDŹ POZOSTAŁĄ OFERTĘ KURSÓW

- Asertywność
- Autoprezentacja
- Budowanie i zarządzanie zespołem
- Efektywność pracy kierownika wyższego szczebla
- Kierowanie zespołem
- Negocjacje w biznesie
- Organizacja czasu pracy
- Prospecting – sposób na zdobycie klienta
- Trening menadżerski czyli sztuka zarządzania zespołem



KURS: TRENING ASERTYWNOSCI I STANOWCZOŚCI W NEGOCJACJACH

1. Czym jest asertywność?
2. Asertywność – umiejętność określania i ustanowienia własnych granic.
3. Trening stanowczości – ćwiczenia doskonalące
4. Stres a asertywność – jak sobie radzić w trudnych sytuacjach
5. Negocjacje – jak zaplanować cele, warianty i strategie w negocjacji
6. Style i taktyki negocjacji
7. Trudne negocjacje – rozstrzygnięcie konfliktów i łagodzenie sporów
8. Asertywność w praktyce negocjacyjnej
9. Przygotowanie się do negocjacji handlowych, a zdolność podtrzymywania postawy asertywnej we wszystkich etapach negocjacji.
10. Asertywna wymiana poglądów, kierowanie dyskusją i osiągnięcie zamierzonych celów.

PO UKOŃCZONYM KURSIE OTRZYMASZ ZAŚWIADCZENIE MEN
ORAZ CERTYFIKAT

ZADZWOŃ, NAPISZ, ZAPISZ SIĘ !!!

EFFEKT SP. Z O.O. UL. STAROMIEJSKA 6/2 40-013 KATOWICE

TEL. 32 203-41-75, KOM. 720-820-804, BIURO@EFFEKT.BIZ.PL, SZKOLENIA@EFFEKT.BIZ.PL

SPRAWDŹ AKTUALNE PROMOCJE WWW.FACEBOOK.COM/EFFEKT.KATOWICE