

Програма за провеждане на с е м и н а р

“Ключови мениджърски умения в условията на криза”

Лектор г-н Виктор Врански

Петък – 01.10.2010

09.00 – 10.30 ч.

Запознаване с програмата и целите на семинара

Какво означава да преговаряме

Подходи за преговаряне

Възможни резултати при преговаряне

Кога е подходящо да преговаряме

Етапи в процеса на преговаряне

Практически упражнения

10.30 – 11.00 ч. – Кафе пауза

11.00 – 12.30 ч.

Подготовка за водене на преговори

Формулиране на нашите позиции

Начало на преговорите

Водене на дискусии

Емоционални аспекти при преговаряне

Невербалната комуникация по време на преговори

Практически упражнения

12.30 – 13.30 ч. – Обяд

13.30 – 15.00 ч.

Техники за преговаряне
Постигане на споразумение
Приключване на преговорите

Практически упражнения

15.00 – 15.30 ч. – Кафе пауза

15.30 – 17.30 ч.

Основни дейности в продажбите
Ключови моменти в управлението на продажбите в условията на криза
Канали за намиране на нови клиенти
Определяне контактите с клиенти необходими за постигане на продажбените цели
Инструменти за контрол на продажбената дейност

Практически упражнения

Събота – 02.10.2010

09.00 – 10.30 ч.

Необходимост от промени във фирмата по време на криза
Етапи в процеса на осъществяване на промените
Дефиниране на текущата ситуация
Анализ на ситуацията по метода PEST
Анализ на ситуацията по метода SWOT

Практически упражнения

10.30 – 11.00 ч. – Кафе-пауза

11.00 – 12.30 ч.

Дефиниране целите на промяната
Задаване на цели по метода SMART
Планиране на действия за осъществяване на промяната
Анализ на силите влияещи на промяната
Стратегии за осъществяване на промени в условията на криза
Трите етапа на промяната

Практически упражнения

12.30 – 13.30 ч. – Обяд

13.30 – 15.00 ч.

Анализ на потенциала за намаляване на разходите по време на криза
Основни принципи за оптимизиране на разходите
Идеи за намаляване на разходи по време на криза
Разходи, които не е препоръчително да се редуцират по време на криза

Практически упражнения

15.00 – 15.30 ч. – Кафе пауза

15.30 – 17.00 ч.

Същност на вземането на решения
Дефиниране на опциите
Вземане на решение по метода на претеглена оценка на опциите
Вземане на решения по метода на баланса

Практически упражнения

17.00 – 17.30 ч.

Заклучителна част

Дати на провеждане: 01.10.2010 – 02.10.2010 г.

Място на провеждане: гр. София, Парк-хотел Витоша, ул. Росарио 1, Студентски град, до Техническия Университет

Такса за участие: 450 лв. без ДДС

Специални отстъпки:

- 5% отстъпка при повече от 1 участник от една фирма.

Цената подлежи на начисляване на ДДС и включва:

- Мултимедийно интерактивно обучение
- Семинарни пакети – папки, падове и химикалки
- Сертификат за преминат тренинг
- Печатни материали
- Два обяда с двустепенно меню
- Четири кафе-паузи

За записване моля кликнете на този линк: <http://www.vt-bg.com/zaqvka-seminari.php>

Не отлагайте, местата са ограничени!