
СЕМИНАР «ВИРТУАЛЬНЫЙ ПЕРЕГОВОРЩИК»



ОНЛАЙН-ПРОГРАММА
ПО УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ
ВИРТУАЛЬНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ

Мы живем в мире, в котором цифровые технологии приобретают все большее значение, и переговоры лицом к лицу или по телефону происходят в нем редко — или вообще никогда. Аналогично, онлайн-обучение и «облачные» ресурсы для профессионалов сейчас в большей степени становятся нормой благодаря их удобству, эффективности и выгодному соотношению цены и качества.

Новый семинар The Gap Partnership отражает эти новые коммерческие реалии, предлагая инновационное обучение в онлайн-формате.

В нем делегаты изучают лучшие практические стратегии и тактики, которые можно применить в любых переговорах — будь то при личной встрече, в электронной переписке или по телефону — с гарантией успеха.

ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

- ☒ Семинар имеет целиком онлайн-формат, поэтому делегаты могут посетить его из любой точки мира
- ☒ Преподаватели — эксперты-консультанты в области переговоров с соответствующим коммерческим опытом
- ☒ Комплексное введение в фундаментальные принципы профессиональных переговоров
- ☒ Погружение и обучение основным поведенческим моделям переговорщика
- ☒ Доказавший свою эффективность 8-ступенчатый процесс, который можно применить ко всем текущим и будущим переговорам, как в виртуальном формате, так и в режиме прямого диалога, для обеспечения оптимальных результатов
- ☒ Реалистичные ролевые игры, включая проведение переговоров исключительно в электронной переписке
- ☒ Доступ к набору усовершенствованных онлайн-инструментов планирования
- ☒ Онлайн-профилирование и обратная связь в формате «360 градусов»

ОПИСАНИЕ

В современном мире, переполненном электронной перепиской, видео-звонками, текстовыми и мгновенными сообщениями, переговоры зачастую происходят без встречи — или даже не видя человека, с которым общаешься. Подобные «виртуальные» переговоры могут нарушить традиционный процесс, так как в них не фигурируют такие технические приемы, как чтение языка тела.

«Виртуальный переговорщик» научит вас новым принципам, стратегиям и тактикам, которые помогут вам повысить уверенность и снизить стресс даже в самых сложных переговорах, проходящих в виртуальном режиме.

Вы изучите простой 8-ступенчатый процесс, который сможете использовать в переговорах каждый день. Затем мы покажем вам, как его адаптировать и применять при удаленном общении, когда основной платформой переговоров выступают цифровые медиа.

По итогам семинара вы научитесь мастерски вести переговоры как при личной встрече, так и в виртуальном режиме, и приобретете уверенность в своей способности управлять любыми переговорами как эксперт.

The Gap Partnership — ведущая в мире компания, специализирующаяся на искусстве ведения переговоров. Мы обучаем клиентов по всему миру навыкам переговоров более 20 лет. С помощью этого курса вы гарантированно получите важнейшие навыки, которые сейчас актуальны как никогда.

ЭТА ПРОГРАММА ПРЕДНАЗНАЧЕНА ДЛЯ ВАС, ЕСЛИ...

Вы участвуете в коммерческих переговорах и стремитесь усовершенствовать свои навыки в переговорах как в режиме прямого диалога, так и в режиме онлайн.

Вам приходится сотрудничать с клиентами и поставщиками в новых условиях, подразумевающих запрет на поездки, редкие личные встречи и участвовавшие переговоры в виртуальной среде и по электронной почте.

Вам нужен учебный курс по навыкам ведения переговоров, который преподается целиком в режиме онлайн и не требует от вас переезда.

ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ обращайтесь к нам через веб-сайт thegappartnership.com