

## „Jak obronić cenę w eksporcie - sprzedaż i negocjacje międzynarodowe w dobie kryzysu”

Webinar, 12.05.2020r.

Prelegent: Grzegorz Bratek

### PROGRAM

Godzina	Punkt programu
10.00-10.05	Nawiązanie połączenia z uczestnikami/Organizacja techniczna
10.05-10.10	Wstęp i powitanie gości – <i>Lidia Chumowicz, Kierownik ośrodka Enterprise Europe Network</i>
10.10-12.00	<p><b>Jak negocjować na rynkach eksportowych w warunkach kryzysu:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Jak budować moją siłę negocjacyjną w biznesie międzynarodowym,</li> <li>○ Nowe uwarunkowania międzynarodowe wpływające na sprzedaż i negocjacje w eksporcie.</li> </ul> <p><b>Przygotuj się na wojnę:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Z kim będę negocjował - poznanie partnera zagranicznego, jego stylu, taktyk motywacji oraz kto jest prawdziwym <b>decydentem</b>;</li> <li>○ Jakie formalności, ekspresyjność ceremoniału, muszę stosować na danym rynku by być skutecznym negocjatorem,</li> <li>○ Dane techniczne czy sposób prezentacji – wpływ na atrakcyjność Twojej oferty.</li> </ul> <p><b>Jak skutecznie negocjować by „obronić” swoją CENĘ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Kiedy zacząć negocjować, by nie stracić,</li> <li>○ Jak sprzedawać drożej – taktyki oraz psychologia ceny,</li> <li>○ Sztuka zaangażowania partnera w proces ofertowania i negocjacji by osiągnąć własne cele.</li> </ul> <p><b>Umiejętne stosowanie taktyk negocjacyjnych i obrona przed manipulacjami:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Stosowanie ustępstw w negocjacjach międzynarodowych w czasie kryzysu,</li> <li>○ Odczytywanie manipulacji i techniki bronienia się przed nimi.</li> </ul> <p><b>Skuteczne sposoby zamykania procesu sprzedaży oraz finalizacji negocjacji:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Techniki kończenia negocjacji,</li> <li>○ Jak podpisać korzystny kontrakt w zależności od kraju – <i>radę praktyczną</i>.</li> </ul> <p><b>Rady najlepszych negocjatorów międzynarodowych – jakich błędów unikać?</b></p>
12.00-12.45	Pytania od uczestników

Projekt Enterprise Europe Network w Polsce jest współfinansowany przez Komisję Europejską ze środków pochodzących z programu COSME na lata 2014 – 2021 oraz ze środków budżetu państwa w ramach dotacji celowej Ministerstwa Rozwoju.