آموزشگاه بازارسازان
Bazarsazan Marketing School

کارگاه مذاکره با رویکرد فروش

محتوا:

- چگونه با افراد جدید ارتباط برقرار کنیم؟
- فرآیند ورودی مذاکره بر اساس مدل راجر ولکما چیست؟
- چگونه در مذاکره گفتمان کنیم؟
- لحن های گفتاری در مذاکره چیست؟
- شخصیت شناسی مُدالیتی در مذاکره چه کاربردی دارد؟
- ارتباط زبان بدن و میانجی های عصبی در مذاکره چیست؟

استاد: کاوه عظیمی
کارشناس ارشد مدیریت MBA
معاونت فروش و بازاریابی شرکت بنیان تحریر (سی کلاس)
مدیریت فروش و بازاریابی شرکت مواد غذایی خوشنام
مدیریت فروش شرکت چای احمد
و...

مدت دوره: ۱۶ ساعت

ارتباط با ما: ۰۹۱۰۳۱۴۶۷۷۰
۰۲۱۶۶۰۲۸۴۰۱