

## **NEGOCJACJE BIZNESOWE**

9:00 – 10:40

\* Gra negocjacyjna, czyli kluczowe mechanizmy i zasady prowadzenie skutecznych negocjacji

## **ZARZĄDZANIE STRATEGICZNE**

11:00 – 12:40

\* Analiza biznesowa, czyli jak budować fundamenty firmy

\* Analiza działań, czyli jak planować działania

\* Analiza indywidualna pracownika, czyli jak mierzyć efektywność handlowca / pracownika

*Przerwa obiadowa*

## **ZARZĄDZANIE LUDŹMI**

13:00 – 14:30

\* Przywództwo sytuacyjne, czyli jak umiejętnie delegować zadania i efektywnie pracować z ludźmi

## **SPRZEDAŻ**

14:45 – 16:00

\* Trudny Klient jest mój, czyli jak dobierać właściwe techniki sprzedaży podczas rozmowy z Klientem