

خلاصه سمینار: اصول معامله گری



همیشه در معامله گری بهترین باشید-که غالباً همیشه در حال معامله هستیم. البته ممکن است آگاه باشید یا نباشید. هر چند که ممکن است درگیر مسائل شخصی یا حرفه ای باشید بدست آوردن چیزهایی که می خواهید باید همواره هدف اصلی شما باشد. البته همانطور که موضوع مذاکره میتواند خیلی بزرگ و مهم باشد، دست آورد نیز بزرگ و پرارزش خواهد بود. تکنیک های ارائه شده، مانورها، تاکتیکها و آگاهی لازمه باعث خواهد شد که شما به بهترین نحو ی مذاکره را انجام دهید و به اهداف خود در مذاکره برسید.

مراحل سه گانه و پنج اصل زیربنایی هر معامله را درک خواهید کرد. صدها تدبیر و مانور را که قبلاً بر علیه شما بکار رفته است از این بعد تشخیص خواهید داد. به اهمیت و پیچیدگی علائم و نشانه های محاوره بدنی (Body Language) آشنا خواهید شد. بالاخره با آشنائی و بکار بستن اصول معامله گری می توانید هر چیزی را که بخواهید بدست آورید، بدون توصل به اعمالی که باعث ناراحتی و یا مجادله طرفین گردد.

کلید اصلی هر معامله موفق توانائی ایجاد محیط مناسب برای رسیدن به هدف است. اصول معامله گری نشان خواهد داد چگونه طرفین هر معامله می توانند همگی موفق باشند. چرا هرگز نباید به اولین پیشنهاد "بله" گفت. چگونه می توان از چانه زدن بی انتهای مشتری به نحو مطلوبی جلوگیری کرد و حتی تخفیف قبلا داده شده را پس گرفت، البته بدون ایجاد ناراحتی و یا خصومت. چطور با آگاهی از رقبا می توان اطمینان بیشتر مشتری را جلب نمود و رقابت را تضعیف کرد. چرا باید در تمامی ارتباطات در نظر داشت که خریدار به مشتری (خریدار مکرر) تبدیل گردد.

بدون محاسبه وقت ناهار، مدت زمان لازم جهت برگزاری این سمینار ۵ تا ۶ ساعت می باشد.