

IDŐ	TÉMA	Tréneri eszköztár
08:30 – 09:00	<b>START UP</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Megérkezés, közös kávézás, networking</li> </ul>	Bevezető beszélgetés
09:00 – 09:15	<b>BEVEZETÉS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Bemutatkozás párokban, majd szóban kinek mit jelent a beszerzés?</li> </ul>	Bevezető beszélgetés
09:15 – 09:45	<b>Üzleti tárgyalási játék</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Felkészülés, tárgyalás, majd a tárgyalás elemzése</li> <li>A „MIÉRTEK” felfedezésének modellje. (A 360 fokos vizsgálat)</li> <li>A vállalati döntéshozatal pszichológiája</li> </ul>	Üzleti tárgyalás csapatban
09:45 – 10:45	<b>Tárgyalási stílusok és motivációk</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Milyen stílusú tárgyalópartnerek vannak?</li> <li>Mikor törekednek a cégek a WIN-WIN-re?</li> <li>Hogyan épül fel a sikeres tárgyalás? (A b2b tárgyalás lépései)</li> </ul>	Workshop és tréneri prezentáció gyakorlati példákkal
10:45 – 11:00	<b>KÁVÉSZÜNET</b>	
11:00 – 11:30	<b>A BESZERZŐ DNS-E</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Mi motiválja a beszerzőket?</li> <li>A 3 csapás kivédése</li> <li>Hogyan építsem fel a tárgyalást „3D-ben”?</li> </ul>	Workshop és tréneri prezentáció gyakorlati példákkal
11:30 – 12:15	<b>Üzleti tárgyalási szimuláció 1. rész: A meglévő beszállító kiváltása</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Tárgyalás TCO (teljes költség) modellben</li> </ul>	Üzleti tárgyalás és mélyelemzés (Schneider Electric)
12:15 – 13:15	<b>EBÉD</b>	
13:15 – 14:00	<b>Üzleti tárgyalási szimuláció 2. rész: A meglévő beszállító kiváltása</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>A zárás</li> </ul>	Üzleti tárgyalás és mélyelemzés (Schneider Electric)
14:00 – 14:45	<b>B2B tárgyalási stratégiák</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>A tárgyalás eleje, közepe, vége (zárási technikák), kifogások kezelése</li> </ul>	Workshop és tréneri prezentáció gyakorlati példákkal

## A TÁRGYALÁSI JÁTSZMA - TRÉNING TEMATIKA

	<ul style="list-style-type: none"><li>• Zárási technikák</li></ul>	
14:45 – 15:00	<b>KÁVÉSZÜNET</b>	
15:00 – 15:30	<b>A DÖNTÉSHOZÓK KEZELÉSE</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• A dominás tárgyaló jellemzői</li><li>• Hogyan tárgyaljunk sikeresen domináns tárgyalókkal?</li><li>• A vízió felépítésének technikája</li></ul>	Workshop
15:30 – 16:30	<b>Üzleti tárgyalási szimuláció 3. rész: A döntéshozó meggyőzése</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Felkészülés, tárgyalás, majd a tárgyalás elemzése</li></ul>	Üzleti tárgyalás
16:30 – 17:00	<b>A tréning zárása</b>	