



Моби2 ООД е първата мрежа за бизнес обучения, консултации и web базирани решения в България

Умения за водене на преговори
Водещ: Добрин Миревски, Фирма обучител: Моби2 ООД.

Тренингът има за цел да ви запознае с основните аспекти на преговорния процес в делова среда и да ви помогне да доразвиете уменията си за това как правилно и задълбочено да се подготвите за провеждане на делови преговори и как да опознаете другата страна и самите себе си като преговарящи. Ще разберете какви умения са ви необходими за ефективно водене на преговори и за ефективна реализация на стратегията ви. Ще научите начините за водене на преговори с хора от други култури.

Програмата е подходяща за: собственици, управители, търговски мениджъри, търговски представители, както и всички онези, на които им се налага да участват в делови преговори като клиент или доставчик.

Технология на обучението: Интерактивна лаборатория, включваща симулации, интензивен личен опит в дружелюбна атмосфера с приложение на учебни материали в презентационен, хартиен и електронен вид, както и обратна връзка.

- ✓ Възможност за провеждане на английски език.

Програма първи ден:

09.00 – 13.00:

- Основни елементи на преговорите
- Подготовка за водене на преговори
- Човешкият фактор: Психология на преговорите

13.00 – 14.00: *Обедна почивка*

14.00 – 18.00:

- Умения за активно слушане: 20 основни правила
- Умения за разкриване на нужди
- Стили на преговори: Класификация и характеристики на всеки стил

Програма втори ден:

09.00 – 13.00:

- Стратегии
- Тактики и контра-тактики
- Възраженията при търговските преговори
- Дешифриране и разчитане на езика на тялото по време на преговори

13.00 – 14.00: *Обедна почивка*

14.00 – 18.00:

- Провеждане на преговори в екип
- Културни различия и бизнес етикет при преговори
- Провеждане на преговори по телефона или чрез е-поща
- Практическо упражнение (симулация)



Добрин Миревски е специалист в областта на разработването на нови пазари, воденето на успешни преговори и изграждане на дългосрочни партньорства с клиентите в локален и международен план. Добрин Миревски има над 12 годишен практически опит в областта на продажбите и маркетинга, като преминава последователно през всички позиции от търговски представител през Мениджър Продажби и Връзки с Клиенти до Директор Бизнес Развитие. Има значителен опит в продажбите както на българския пазар, така и в създаването и реализацията на стратегии за навлизане и утвърждаването на български производители и продукти на задгранични пазари.

В момента е Директор Бизнес Развитие в EOS Matrix Ltd. (част от EOS Group Germany). Отговорностите му включват управление на търговската и маркетинг политика на фирмата, както и определянето и развитието на нови пазарни ниши и възможности.



Моби2 ООД е първата мрежа за бизнес обучения, консултации и web базирани решения в България

Преди това е бил Customer Service Manager на глобалния отдел за връзки с клиентите на белгийската фирма „Melexis“ и Експорт Мениджър на водещия български производител на офис мебели ОПТ АД. Международен опит натрупва като Regional Sales Manager на Актавис АД управлявайки екип отговарящ за продажбите и взаимоотношенията с клиенти от Европа и Северна Америка, както и по време на работата си в централата на Procter & Gamble за Балканите в Букурещ (Румъния).

Дипломант на магистърската програма по бизнес администрация за управленски кадри (Executive MBA) на Cotrugli Business School - Загреб (Хърватска). Притежава магистърска степен по Международен Бизнес и бакалавърска степен по Корпоративни Финанси от УНСС-София. Специализирал е и в курсове по мениджмънт към Конфедерацията на Холандската Индустрия и Работодатели (VNO-NCW) и Средиземноморския Институт по Мениджмънт (MIM) в Никозия (Кипър).

В последните 5 години консултира и води практически обучения по лични продажби, умения за водене на успешни преговори, умения за работа с клиенти и разработване на външни пазари в различни фирми и организации.