24-25 января 2020 года в Екатеринбурге прошел тренинг «Технологии эффективных переговоров», в котором приняли участие менеджеры по продажам ООО «Росэнергосистемы» из подразделений Екатеринбурга, Челябинска, Перми, Красноярска и Кемерово.

Общая длительность обучения составила 16 часов (2 дня).

Программа тренинга была разделена на теоретическую и практическую части, в процессе обучения особое внимание уделялось отработке навыков каждым участником.

Во время тренинга сотрудники ООО «Росэнергосистемы» узнали о том, как проводить анализ позиции партнера и его поведения на этапе подготовки к переговорам, изучили этапы переговорного процесса, особенности создания позитивной атмосферы, основы делового этикета, виды вопросов, техники активного слушания и многое другое.

В процессе обучения слушатели отрабатывали навыки предварительного и детального анализа информации по клиенту с учетом его специфики, научились использовать особые техники при установлении контакта с клиентом, приходить к компромиссу с клиентом, грамотно аргументировать свою позицию.

Выражаем благодарность компании «ЭТМ» за проведенный тренинг, а сотрудникам «Росэнергосистемы» желаем сохранения позитивного настроя на использование полученных знаний, легкого усвоения полученных навыков и умений для эффективного использования их в практической деятельности.