

Расписание

До тренинга	
	До тренинга: слушатели самостоятельно регистрируются на сайте www.exportedu.ru и проходят входное тестирование
10.00 – 18.00	
10.00 – 10.30	Блок 1. ВВЕДЕНИЕ
30 минут	1. Введение в программу тренинга (5 мин) 2. Знакомство - упражнение «Блиц-интервью» (25 мин)
10.30 – 11.30	Блок 2. ЗНАКОМСТВО С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ ПОКУПАТЕЛЕМ
60 минут	1. Рассылки Direct mail: 1.1. «Деловое письмо» 1.2. «Подготовка коммерческого предложения» 1.3. Практическая работа «Анализ делового письма партнеру» 2. Участие в выставочно-ярмарочных мероприятиях, бизнес-миссиях: 2.1. «Специфика взаимодействия с потенциальными партнерами на международных выставках» «Как работать на стенде» «Как грамотно представить себя/ компанию/ продукт/ услугу за 3 мин?» «Продающая презентация – как коротко рассказать о самом главном?» 2.2. Ролевая игра «Выставка»

	3. Прямые переговоры по SKYPE, телефону 3.1. «Как вести переговоры с деловым партнером по телефону?»
11.30 – 11.45	ПЕРЕРЫВ
11.45 – 13.00	Блок 3. ПОДГОТОВКА К ДЕЛОВЫМ ПЕРЕГОВОРАМ
75 минут	1. Предварительный этап – подготовка к переговорам и детальное планирование. 1.1. «Этапы подготовки (анализ проблемы, изучение позиций и интересов сторон). Информационное обеспечение переговоров; Тактическое обеспечение переговоров; Психологическое обеспечение переговоров; План подготовки переговоров» 1.2. Практическая работа в парах «Собери информацию о партнере» 2. Проблемы кросс-культурного взаимодействия с зарубежными торговыми партнерами. 2.1. «Традиции, особенности национального менталитета и национального стиля ведения переговоров потенциальных иностранных партнеров» 2.2. Анализ кейса из практики тренера. 2.3. «Классификация культур по Ричарду Льюису». 2.4. Практическая работа с раздаточным материалом 2.5. Мини-опрос.
13.00 – 14.00	ОБЕД

14:00 – 14:50	Блок 4. ПЕРВАЯ СТАДИЯ ПЕРЕГОВОРОВ: НАЧАЛО ПЕРЕГОВОРОВ, ОБМЕН МНЕНИЯМИ, ПЕРВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ
50 минут	<ol style="list-style-type: none"> 1. «Специфика делового этикета у представителей разных стран» 2. Практическая работа в малых группах 3. «Как установить контакт с первых минут общения» 4. Анализ видеосюжета. 5. «Невербальное общение в ходе деловых переговоров». 6. Практическая работа в парах.
14:50 – 16:00	Блок 5. ВТОРАЯ СТАДИЯ ПЕРЕГОВОРОВ: ДЕБАТЫ
70 минут	<ol style="list-style-type: none"> 1. «Техника постановки вопросов на переговорах» 2. Мини-опрос. 3. Практическая работа в парах.
16:00 – 16:15	ПЕРЕРЫВ

16:15 – 17:45	Блок 6. ТРЕТЬЯ И ЧЕТВЕРТАЯ СТАДИИ ПЕРЕГОВОРОВ: КОНКРЕТНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ И ЗАВЕРШЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ
90 минут	<ol style="list-style-type: none"> 1. «Как реагировать на возражения» 2. «Эффективные приемы аргументации в процессе переговоров». 3. Анализ видеосюжета. 4. «Манипуляции и эмоциональное влияние в переговорном процессе». 5. Практическая работа в парах. 6. «Принятие решений, завершение переговоров, анализ результатов» 7. Ролевая игра «Полный цикл переговоров».
17.45 – 18:00	Обратная связь от участников по курсу. Вручение удостоверений.