

Moduł 24.2018.A.8 Jak negocjować cenę? – elementy negocjacji w pracy biegłego rewidenta

Termin i cena szkolenia

termin: 04 czerwca 2019 r. w godz.09:00-16:00

cena szkolenia - **320 ,00 zł./ os.**

Miejsce szkolenia

sala Regionalnego Oddziału PIBR przy ul. Nowej 6/12, w Łodzi.

Cel szkolenia.

W negocjacjach zrezygnuj z drogi na skróty! Skuteczne negocjacje, to wynik precyzyjnych przygotowań, wnikliwych analiz i zastosowania najlepszych praktyk i narzędzi. Mistrzostwo negocjacji to zawodowe sukcesy, biznesowe profity oraz satysfakcja. Najkrótsza droga do tego mistrzostwa, to nauka i świadome jej stosowanie w praktyce. Zapraszamy na szkolenie, które przeprowadzi Uczestników przez wszystkie etapy negocjacji, pokaże uwarunkowania tego procesu i wyposaży w narzędzia dla prowadzenia mądrych, świadomych i skutecznych negocjacji.

Korzyści ze szkolenia to wyposażenie uczestników w narzędzia skutecznego negocjatora (metody/techniki/standardy), aby wygrywać w procesie negocjacji dających gwarancję na prowadzenie rentownej współpracy z klientami.

Szkolenie ma charakter warsztatowy i zalicza 8 godzin obligatoryjnego doskonalenia zawodowego w 2019 r.

Spotkanie poprowadzi

Krzysztof Kudeń

Niezależny doradca biznesowy oraz ekspert z zakresu zarządzania zespołami, negocjacji i sprzedaży oraz wdrażania koniecznych zmian w organizacjach . W biznesie sprawuje funkcję Prezesa Zarządu spółki IT Masters, operującej na rynku usług informatycznych.

W organizacjach sprzedaży i marketingu zagranicznych i polskich firm przepracował 12 lat. Przeszedł wówczas szczeble zawodowego rozwoju od Przedstawiciela Handlowego do Dyrektora Sprzedaży i Marketingu włącznie. Odpowiedzialny był za zarządzanie strukturami sprzedażowymi, budowanie i realizację strategii oraz planów sprzedażowych. W tym czasie prowadził szkolenia wewnętrzne oraz coaching menedżerski, rozwijając umiejętności handlowe i menedżerskie swoich zespołów.

Jest ekspertem w obszarze efektywnego zarządzania zespołem,



„układania organizacji sprzedażowych”, przygotowania pracowników do skutecznej sprzedaży i negocjacji oraz przeprowadzania zespołów przez zmiany. Zawsze zwraca uwagę na potrzebę posiadania świadomości biznesowej wśród pracowników na różnych poziomach zarządzania i na różnych poziomach operacyjnych organizacji. Do realizowanych projektów zawsze podchodzi kompleksowo. Uważa, że dokonywanie pozytywnych, pożądaných zmian w każdej organizacji (w zespole, dziale, firmie) zawsze musi być przeprowadzone jednocześnie w obszarze kompetencji, procesów oraz realizowanych projektów.

Wykazuje się dojrzałym podejściem w relacjach międzyludzkich i rozwiązywaniu konfliktów. Oprócz nabytych kompetencji menedżerskich ma cechy, które sprawiają, że partnerzy biznesowi wysoko cenią współpracę z nim. W życiu zawodowym jak i prywatnym buduje owocne relacje z otoczeniem dzięki swojej otwartej i mocno zaangażowanej postawie. Jedną z jego najważniejszych zasad **biznesowych** też mówi o potrzebie szybkiego wdrożenia nowej kultury menedżerskiej, opartej na dojrzałej postawie ludzi odpowiedzialnych i świadomości biznesowej.