

„Jak bronić cenę w eksporcie - sprzedaż i negocjacje międzynarodowe w kryzysie”

To szkolenie jest dla Ciebie jeżeli:

- Klienci zagraniczni naciskają na obniżkę cen lub inne ustępstwa;
- Musisz pozyskać nowe rynki w ciężkiej sytuacji rynkowej;
- Prowadzisz trudne negocjacje na rynkach eksportowych.

Program szkolenia on-line

Sesja on-line 3- 4 godziny

Jak negocjować na rynkach eksportowych w warunkach kryzysu:

- o Jak budować moją siłę negocjacyjną w biznesie międzynarodowym
- o Nowe uwarunkowania międzynarodowe wpływające na sprzedaż i negocjacje w eksporcie,

Przygotuj się na wojnę:

- o Z kim będę negocjował - poznanie partnera zagranicznego, jego stylu, taktyk motywacji oraz kto jest prawdziwym **decydentem**,
- o Jakie formalności, ekspresyjność ceremoniału, muszę stosować na danym rynku by być skutecznym negocjatorem,
- o Dane techniczne czy sposób prezentacji – wpływ na atrakcyjność Twojej oferty.

Jak skutecznie negocjować by „obronić” swoją **CENĘ**:

- o Kiedy zacząć negocjować, by nie stracić,
- o Jak sprzedawać drożej – taktyki oraz psychologia ceny,
- o Sztuka zaangażowania partnera w proces ofertowania i negocjacji by osiągnąć własne cele.

Umiejętne stosowanie taktyk negocjacyjnych i obrona przed manipulacjami:

- o Stosowanie ustępstw w negocjacjach międzynarodowych,
- o Odczytywanie manipulacji i techniki bronięcia się przed nimi.

Skuteczne sposoby zamykania procesu sprzedaży oraz finalizacji negocjacji:

- o Techniki kończenia negocjacji,
- o Jak podpisać korzystny kontrakt w zależności od kraju – *radę praktyczną*,

Radę najlepszych negocjatorów międzynarodowych – jakich błędów unikać?

Pytania i odpowiedzi – dedykowane rozwiązania na zgłaszane problemy

KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW

Dzięki połączeniu **doświadczenia, praktyki i efektywnych metod**, Uczestnicy **nabędą umiejętności** oraz otrzymają **łatwe w zastosowaniu wskazówki**:

- Jak skutecznie negocjować w warunkach kryzysu oraz braku zamówień;
- Jak przeprowadzić proces sprzedaży w eksporcie by mieć przewagę w negocjacjach;
- Jak dobrać styl, strategię i techniki negocjacji do zagranicznego kontrahenta;
- Kto jest prawdziwym decydem w firmie partnera w czasie kryzysu;
- Jak prowadzić negocjacje by **NIE OBNIŻAĆ CENY** i uzyskiwać długoterminowe relacje w biznesie

TRENER

Grzegorz Bratek - Dyrektor Zarządzający firmy konsultingowej Eurospektrum, twórca zespołu **Export-Experts** oraz platformy <https://szkolenia-eksportowe.pl> ; wieloletni menedżer sprzedaży eksportowej w czołowych firmach polskich (m.in: AMICA S.A., FagorMastercook S.A., Global Cosmed, Kosmet-Rokita) i zagranicznych (Fagor Electrodomesticos, **Hiszpania**; FagorBrandt, **Francja**)

KIM JESTEM?



Gdy **zaczynałem sprzedaż zagraniczną w 2001 r.**, na rynku było ok.20% bezrobocia, a polski towar kojarzył się z tym co tanie i słabej jakości.

Pracowałem w wielu czołowych firmach, rozbudowując Działy Eksportu, podnosząc sprzedaż w wielu obszarach świata. Budowałem dystrybucję często od zera, otwierałem oddziały zagraniczne, rozbudowywałem systemy sprzedaży eksportowej

Najlepsze wyniki osiągnąłem w czasie ostatniego kryzysu światowego (2008-2010), podnosząc sprzedaż na wielu rynkach o wyniki 3-cyfrowe.

Jak każdy, popełniłem też błędy, które dały mi wiedzę i doświadczenie i siłę niezbędne do wyzwań w najcięższych warunkach rynkowych.

Posiadam ponad **19 letnie doświadczenie we wprowadzaniu marek polskich i międzynarodowych** na rynki zagraniczne oraz bogate doświadczenie w konsultingu międzynarodowym.

Prowadziłem negocjacje w ponad 40 krajach zarówno dla światowych graczy jak i średnich firm lokalnych. Byłem odpowiedzialny za **tworzenie, negocjowanie i egzekwowanie wielu kontraktów międzynarodowych**. Od wielu lat zajmuję się usprawnianiem działań eksportowych, budowaniem strategii rozwoju eksportu, tworzeniem modeli biznesowych współpracy zagranicznej, rozwijaniem nowych kanałów sprzedaży za granicą.

Szkolenia eksportowe prowadzę **od ponad 10 lat** zarówno na rynku polskim jaki i za granicą, wykladałem na uczelniach wyższych oraz czołowych instytucjach wspierających eksporterów.

Dzięki **rozległym kontaktom biznesowym** w wielu krajach, pomagam eksporterom w budowaniu długofalowych rozwiązań biznesowych na rynkach zagranicznych.