

РАСПИСАНИЕ

09:30–18:30	Семинар "Эффективная деловая коммуникация для экспортеров"
09:30–09:50	Блок 1. ВВЕДЕНИЕ
	1. Знакомство – упражнение «Блиц-интервью» (15 мин)
	Блок 2. ЗНАКОМСТВО С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ ПОКУПАТЕЛЕМ
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Классификация культур по Ричарду Льюису 2. Рассылки Direct mail <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Деловое письмо 2.2. Подготовка коммерческого предложения 2.3. Практическая работа «Подготовка предложения о сотрудничестве» 3. Участие в выставочно-ярмарочных мероприятиях, бизнес-миссиях <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Специфика взаимодействия с потенциальными партнерами на международных выставках 3.2. Как работать на стенде 3.3. Продающая презентация – как коротко рассказать о самом главном 3.4. Ролевая игра «Выставка» 4. Прямые переговоры по SKYPE, телефону
11:30–11:45	ПЕРЕРЫВ
	Блок 3. ПОДГОТОВКА К ДЕЛОВЫМ ПЕРЕГОВОРАМ
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Предварительный этап – подготовка к переговорам и детальное планирование <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Этапы подготовки (анализ проблемы, изучение позиций и интересов сторон) 1.2. Информационное обеспечение переговоров 1.3. Практическая работа «Информация о будущем деловом партнере» 2. Тактическое обеспечение переговоров 3. Психологическое обеспечение переговоров 4. План подготовки переговоров
13:00–14:00	ОБЕД
	Блок 3. ПОДГОТОВКА К ДЕЛОВЫМ ПЕРЕГОВОРАМ (продолжение)
	Опыт международных переговоров

	<p>5. Проблемы кросс-культурного взаимодействия с зарубежными торговыми партнерами</p> <p>5.1. Традиции, особенности национального менталитета и национального стиля ведения переговоров потенциальных иностранных партнеров</p> <p>5.2. Анализ национальных особенностей международного партнера</p> <p>5.3. Практическая работа по составлению плана переговоров с учетом кросс-культурных особенностей</p>
	<p>Блок 4. ПЕРВАЯ СТАДИЯ ПЕРЕГОВОРОВ: НАЧАЛО ПЕРЕГОВОРОВ, ОБМЕН МНЕНИЯМИ, ПЕРВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ</p>
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Специфика делового этикета у представителей разных стран 2. Как установить контакт с первых минут общения 3. Анализ видеосюжета 4. Невербальное общение в ходе деловых переговоров
15:30–15:45	ПЕРЕРЫВ
	<p>Блок 5. ВТОРАЯ СТАДИЯ ПЕРЕГОВОРОВ: ДЕБАТЫ</p>
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Техника постановки вопросов на переговорах 2. Практическая работа с использованием техник постановки вопросов при презентационных выступлениях на переговорах
	<p>Блок 6. ТРЕТЬЯ И ЧЕТВЕРТАЯ СТАДИИ ПЕРЕГОВОРОВ: КОНКРЕТНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ И ЗАВЕРШЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ</p>
	<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 процессе переговоров 5. Принятие решений, завершение переговоров, анализ результатов 6. Ролевая игра «Полный цикл переговоров»
	Государственная поддержка экспортеров
18:00-18:30	Анкетирование
18:30-19:00	<p>Обратная связь</p> <p>Вручение сертификатов участия в экспортном семинаре</p>