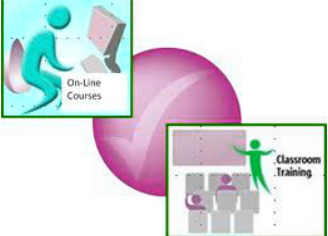


	Curs : Tehnica intrebarilor
	Descriere ocupatie : Intr-o negociere este mai puternic cel care stie si afla mai multe si in nici un caz cel care vorbeste multe . Intrebarile sunt cele mai puternice instrumente de care dispune un vanzator pentru a descoperi nevoile potentialului client si a-l convinge ca solutia oferita de el este cea mai potrivita. Ele reusesc sa atraga atentia mai bine decat afirmatiile, primesc intotdeauna un raspuns, nu contrazic nici o idee preconcepata a clientului si nu conduc la obiectii. Intrebarile nu inchid niciodata discutia, ci o dezvoltata si o orienteaza in directia dorita. In vanzari, nu e nici un pericol sa parem mai putin experti daca punem intrebari si luam notite. Dimpotriva, clientilor le place acest lucru si apreciaza intotdeauna interesul si efortul de a le oferi ceea ce au nevoie. Totul e sa stim sa punem intrebarile potrivite. Din aceste motive, oricine doreste sa devina maestru in arta intrebarilor atat in vanzari cat si in orice alt domeniu de activitate, atat profesionala cat si familiala, trebuie sa cunoasca tehnica SPIN (Situatie, Probleme, Implicare, Nevoi).
	Scopul cursului : Imbunatatirea si dezvoltarea capacitatilor de actiune eficienta in procesul de vanzare in conditiile specifice de pe piata . Obiectivul cursului : Dezvoltarea abilitatilor de utilizare a Tehnicii intrebarilor
	Grup Tinta : ✓ Persoane care au cunostinte la nivel de incepator sau usor spre mediu in domeniu ✓ Antreprenori ✓ Agenti de vanzari ✓ Persoane care lucreaza in cadrul compartimentelor de marketing
	Competente dobandite : • Aplicarea eficienta a tehnicii intrebarilor intr-o negociere • Aprecierea cu acuratete a situatiilor in procesul de negociere • Cresterea capacitatii de comunicare • Ințelegerea tendintelor partenerului de negociere • Descifrarea rapida a mesajelor transmise de partenerul de negociere • Utilizarea legilor negocierii • Identificarea formulelor potrivite pentru ambele parti

	Tematica : 1.Comunicarea în cadrul negocierilor 2.Modelul comunicării în negociere 3.Tehnica întrebărilor 4.Comunicarea nonverbală 5.Convenții specifice unei negocieri 6. Atitudini și comportamente în timpul unei negocieri
	Studii și /sau calificări : Studii Superioare (Diploma de Licență sau Adevărită)
	Tip Curs : Perfecționare
	Durata : Varianta 1 în Clasă : 40 de ore (5 zile) Varianta 2 Blended Learning : 6 săptămâni Varianta 3 E-Learning : 5 săptămâni
	Desfășurare : Varianta 1 în Clasă : 16 ore Pregătire teoretică : Constă în parcurgerea și rezolvarea de exerciții conform programei de curs 24 ore Pregătire practică : Constă în elaborarea unei Studii de Caz, sub îndrumarea formatorilor, în timpul cursului și care va constitui proba practică (proiectul) pentru examinarea finală Varianta 2 Blended Learning : 5 săptămâni în format Elearning + parcurgerea unei pregătiri intensive + examenul conform procedurii ANC Varianta 3 E-Learning : 5 săptămâni pe platforma online : săptămânal cursantul va avea posibilitatea de a parcurge în ritm propriu modulul teoretic + test săptămânal online + temă săptămânală La final se va susține examenul final : testul final online + proiectul realizat pe parcursul celor 5 săptămâni Cursanții care promovează examenul final vor obține Diploma de Absolvire din partea ID CONSULTING

	Pret : Varianta 1 in Clasa : 750 lei Costul cursului include : Mapa de curs, Suportul de curs in format electronic si pe hartie, Certificatul de Absolvire si Suplimentul descriptiv, Diploma de Absolvire din partea ID CONSULTING, Materiale informative, Taxa de examinare si Pauzele de cafea . Varianta 2 Blended Learning : 400 lei + 250 lei (taxa examinare) Costul cursului include : Mapa de curs, Suportul de curs in format electronic, Certificatul de Absolvire si Suplimentul descriptiv, Diploma de Absolvire din partea ID CONSULTING, Materiale informative, Taxa de examinare si Pauzele de cafea . Varianta 3 E-Learning : 400 lei Costul cursului include : Suportul de curs in format electronic, Diploma de Absolvire din partea ID CONSULTING si Materiale informative .
	Plata : Contravaloarea cursului va fi achitata integral în Contul IBAN : RO82RZBR0000060016535574 deschis la Raiffeisen Bank SA , Agenția Independenței Iasi , copia ordinului de plată prin care s-a achitat taxa de curs va fi trimisa pe adresa de e-mail : office@idconsulting.ro
	Inscriere : Inscrierea participantilor se poate face : - In limita locurilor disponibile, in ordinea primirii documentelor necesare inscrierii - Cel tarziu cu 7 zile inainte de data anuntata pentru inceperea cursurilor Pentru Varianta 1 in Clasa si Varianta 2 Blended Learning : Inscrierea se va face in limita locurilor disponibile (minim 15 participanti – maxim 28) prin primirea de catre organizatori a Formularului de inscriere completat Acte Necesare Inscrierii : - Copie dupa actul de identitate (C.I.sau B.I.) - Copie dupa certificatul de nastere - Copie dupa certificatul de casatorie (in cazul schimbarii numelui) - Copie dupa diploma de licenta - Adeverinta medicala (in original cu mentiunea "clinic sanatos" sau "apt inscriere curs ...") Pentru Varianta 3 E-Learning : Acte Necesare Inscrierii : - Copie dupa actul de identitate (C.I.sau B.I.) - Copie dupa certificatul de nastere - Copie dupa certificatul de casatorie (in cazul schimbarii numelui) - Copie dupa diploma de licenta

**Detalii Suplimentare :****Varianta 1 si Varianta 2 :**

- Grupa minima 15 persoane maxim 28 persoane
- Examenul de absolvire (si Pregatirea suplimentara) se va sustine la sediul ID CONSULTING (sau intr-o locatie mentionata in prealabil) si va consta intr-o proba teoretica (test grila) si una practica (proiect – Studiu de Caz)
- Prin promovarea examenului de absolvire se obține Certificat de Absolvire ANC impreuna cu Suplimentul descriptiv.

Pentru orice alte detalii legate de curs va rugam :

Urmariti informatiile de pe site-ul ID CONSULTING

Contactati-ne pe de e-mail : office@idconsulting.ro sau la telefon : 0736924359, 0748763228