



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



2 grudnia 2011 odbyło się szkolenie

„Postaw na przedsiębiorczość! Trening skutecznych technik sprzedażowych i negocjacyjnych”.

Celem warsztatów było rozbudzenie w Studentach Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu proaktywnej, samodzielnej i kreatywnej postawy na rynku pracy.

Uczestnicy poznali specyfikę prowadzenia jednoosobowej działalności gospodarczej i pracy w charakterze podwykonawcy.

Podczas szkolenia Studenci dowiedzieli się jak skutecznie nawiązywać kontakty z firmą, której chcą zaproponować współpracę. Nauczyli się jak radzić sobie z typowymi zagrywkami i wymówkami potencjalnych klientów. Dodatkowo kształtowali kompetencje komunikacyjne – jak należy rozmawiać z ludźmi, zadawać pytania aby poznać potrzeby swojego rozmówcy. Na zakończenie pierwszego bloku szkoleniowego Uczestnicy poznali tajniki skutecznej rozmowy telefonicznej. Studenci mieli szansę przetrenować nowo nabyte kompetencje w symulacji rozmowy telefonicznej.

W drugiej części szkolenia Uczestnicy poznali tajniki skutecznych negocjacji. Studenci dowiedzieli się jak należy przygotowywać się do negocjacji, jak argumentować swoje stanowisko i jak iść na ugodę i ustępstwo z partnerem negocjacyjnym.