



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



11 marca odbyło się pierwsze z serii szkoleń **„Postaw na przedsiębiorczość – trening skutecznych metod negocjacyjnych i sprzedażowych”**. Temat cieszył się ogromnym zainteresowaniem.

Celem szkolenia było rozbudzenie w Studentach proaktywności, samodzielności i kreatywności na rynku pracy.

Uczestnicy podczas 6-godzinnego warsztatu mieli okazję dowiedzieć się na czym polega prowadzenie jednoosobowej działalności gospodarczej i praca w charakterze podwykonawcy.

Szkolenie było podzielone na 2 bloki – w części pierwszej Studenci pracowali nad komunikatami jak dotrzeć do odpowiedniej osoby w firmie, z którą chcieliby nawiązać współpracę. Nauczyli się jak radzić sobie z typowymi wymówkami potencjalnych klientów i jak rozmawiać z ludźmi, jak zadawać pytania, aby dowiedzieć się, co dla klienta jest ważne. Zamknięciem tej części szkolenia była symulacja rozmowy telefonicznej podwykonawcy z przyszłym współpracownikiem.

W drugiej części szkolenia uczestnicy poznali tajniki skutecznych negocjacji. Studenci dowiedzieli się jak należy przygotować się do negocjacji oraz w jaki sposób negocjować budując satysfakcjonujące, długofalowe relacje z kontrahentami. Ten blok zajęć zakończył się symulacją negocjacji przyszłego podwykonawcy z potencjalnym współpracownikiem.