



**ZEMGALES
PLĀNOŠANAS
REĢIONS**



Latvijas Tirdzniecības
un rūpniecības
kamera



**PIUAC
DOBELES**
PIEAUGUŠO IZGLĪTĪBAS
UN UZŅĒMĒJDARBĪBAS
ATBALSTA CENTRS

Pārtikas ražotāju atbalsta programma

PRAKTISKĀ DARBNĪCA

DARBS AR KLIENTIEM: KOMUNIKĀCIJA UN PĀRDOŠANA, JEB KĀ PAŠAM NESAREŽĢĪT DARĪJUMU?

KAD: 27.02.2018., otrdien

CIKOS: 10:30 – 15:00

KUR: Dobeles Pieaugušo izglītības un uzņēmējdarbības atbalsta centrā
(Dobeles PIUAC)

Ne vienmēr situācijās ar klientu vai darījumu partneri ir tik vienkārši par visu vienoties. Bieži vien katras puses mērķi ir ļoti atšķirīgi, katram ir savas intereses. Kā nonākt pie kopsaucēja, pie veiksmīga situācijas vai strīdīgā jautājuma risinājuma, lai nedz viena, nedz otra puse nejostos kā zaudētājs?

Treniņa dalībnieki īsā un koncentrētā veidā gūs izpratni par darījumu pārrunu būtību un koncepciju, apgūs pamatelementus veiksmīgu pārrunu scenārijam, izstrādās pārrunu plāna paraugu, nostiprinās pārliecību par savām spējām un prasmēm.

Treniņš balstīts DiSC personiskā uzvedības stila izpratnes metodē.

Tēmas:

1. Kā mans personiskās uzvedības stils ietekmē manu pārdošanas stilu?
2. Klientu motivējoša/demotivējoša saskarsme.
3. Piemērošanās klientam, lai labāk sadarbotos.
4. Sarunu partnera motivatori.
5. Pārdošanas stratēģijas.

Eksperte:



Māra Špicberga

Personību un biznesa attīstības uzņēmuma JARDI (2009) dibinātāja. Teoloģijas maģistre. Ieguvusi arī pedagoga izglītību. Personāla vadības eksperte ar 15 gadu praktisku vadības darba pieredzi gan Latvijas, gan starptautiska mēroga loģistikas un tirdzniecības uzņēmumos.

Vada treniņus un izstrādā mācību programmas motivējošas vadības, klientu apkalpošanas, pārdošanas, saskarsmes, komandas attīstības un vadības prasmju attīstības jomās. Klienti: „ELVI Latvija”, „Maxima Latvija”, „RD Electronics”, „Latvijas Balzams”, „Būvniecības ABC”, „Kurši”, „Latvijas Aptieka” u.c.

„Latvijas Biznesa konsultantu asociācijas” valdes locekle. Biedrības LĪDERE valdes locekle. Mentore, „Gada mentors 2014” laureāte.

Dalība bez maksas.