

Konferencje szkoleniowe i szkolenia



Twarde kontrakty na płynnym rynku. Negocjacje handlowe w branży mleczarskiej.

TERMIN: 13.08.2026 r. 8:00-15:00

FORMA: online

Polska Izba Mleka zaprasza na szkolenie online pt. **Twarde kontrakty na płynnym rynku. Negocjacje handlowe w branży mleczarskiej.**

Cel szkolenia:

- Rozróżnienie sprzedaży od negocjacji: Opanowanie 4 warunków przystąpienia do negocjacji, co chroni przed przedwczesnym rozdawaniem rabatów.
- Przygotowanie strategiczne: Wdrożenie prostego schematu planowania celów (cel główny, drugorzędny, podrzędny) oraz określania własnych granic (BATNA).
- Obrona marży i ceny: Opanowanie reguły uwarunkowanych ustępstw ("zasada coś za coś") oraz argumentacji opartej na wartości rozwiązania, a nie wyłącznie na cenie.
- Rozpoznawanie taktyk i gier kupieckich: Identyfikowanie manipulacji oraz presji cenowej stosowanej przez rozmówców i stosowanie skutecznych kontrataków.
- Asertywność w relacji z klientem: Umiejętność stawiania granic bez psucia relacji biznesowej i bez wchodzenia w emocjonalny spór.

Chętnych prosimy o wypełnienie karty zgłoszeniowej i przesłanie jej na adres mailowy szkolenia@izbamleka.pl do 10.08.2026 r.

Liczba miejsc jest ograniczona, decyduje kolejność zgłoszeń.