|  |
| --- |
| **Расписание\_Деловая коммуникация в экспортной деятельности** |
|  | До тренинга: слушатели самостоятельно регистрируются на сайте [www.exportedu.ru](http://www.exportedu.ru)  |
| **10:00–18:00** |
| 10:00–10:10 | **Блок 1.** **ВВЕДЕНИЕ** |
| 10 минут | 1. Введение в программу тренинга
2. Знакомство – упражнение «Блиц-интервью»
 |
| 10:10–11:40 | **Блок 2.** **ЗНАКОМСТВО С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ ПОКУПАТЕЛЕМ** |
| 90 минут | 1. **Рассылки Direct mail.**
	1. Деловое письмо.
	2. Практическая работа «Использование принципа пирамиды Минто в деловой переписке».
	3. Подготовка коммерческого предложения.
	4. Практическая работа «Анализ делового письма партнеру».
2. **Участие в выставочно-ярмарочных мероприятиях, бизнес-миссиях.**
	1. «Специфика взаимодействия с потенциальными партнерами на международных выставках»
	2. «Как работать на стенде»
	3. «Продающая презентация – как коротко рассказать о самом главном»
	4. Ролевая игра «Выставка».
 |
| 11:40–11:55 | ПЕРЕРЫВ |
| 11:55 – 12:05 | **Блок 2.** **ЗНАКОМСТВО С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ ПОКУПАТЕЛЕМ (продолжение)** |
| 10 минут | 1. Прямые переговоры по SKYPE, телефону
 |
| 12:05–13:10  |  **Блок 3.** **ПОДГОТОВКА К ДЕЛОВЫМ ПЕРЕГОВОРАМ** |
| 65 минут | 1. **Предварительный этап – подготовка к переговорам и детальное планирование**.
	1. Этапы подготовки (анализ проблемы, изучение позиций и интересов сторон).
	2. Информационное обеспечение переговоров;
	3. Практическая работа «Информация о будущем деловом партнере».
 |
| 13:10–14:10 | ОБЕД |
| 14:10-15:05 | **Блок 3.** **ПОДГОТОВКА К ДЕЛОВЫМ ПЕРЕГОВОРАМ (продолжение)** |
| 55 минут | * 1. Практическая работа «Опыт международных переговоров».
1. **Проблемы кросс-культурного взаимодействия с зарубежными торговыми партнерами.**
	1. «Традиции, особенности национального менталитета и национального стиля ведения переговоров потенциальных иностранных партнеров».
	2. Мини-опрос.
	3. «Классификация культур по Ричарду Льюису».
	4. Практическая работа с раздаточным материалом.

Мини-опрос. |
| 15:05-15:55 | **Блок 4.****ПЕРВАЯ СТАДИЯ ПЕРЕГОВОРОВ: НАЧАЛО ПЕРЕГОВОРОВ, ОБМЕН МНЕНИЯМИ, ПЕРВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ** |
| 50 минут | 1. Специфика делового этикета у представителей разных стран.
2. Как установить контакт с первых минут общения.
3. Анализ видеосюжета.
4. Невербальное общение в ходе деловых переговоров.
 |
| 16:10–16:25 | ПЕРЕРЫВ |
| 16:25–17:00 | **Блок 5.****ВТОРАЯ СТАДИЯ ПЕРЕГОВОРОВ: ДЕБАТЫ** |
| 1. минут
 | 1. Техника постановки вопросов на переговорах.
2. Практическая работа.
 |
| 17:00–18:00 | **Блок 6. ТРЕТЬЯ И ЧЕТВЕРТАЯ СТАДИИ ПЕРЕГОВОРОВ: КОНКРЕТНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ И ЗАВЕРШЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ** |
| 60 минут | 1. Как реагировать на возражения.
2. Эффективные приемы аргументации в процессе переговоров.
3. Анализ видеосюжета.
4. Практическая работа в парах.
5. Принятие решений, завершение переговоров, анализ результатов.
6. Ролевая игра «Полный цикл переговоров».
 |
| 18:00–18:30 | **Выходное тестирование** |
| 18:30-19:00 | **Обратная связь от участников по курсу.** |