|  |  |
| --- | --- |
| **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.** |