Мастер – класс 26.04.24

Как вести переговоры с клиентом

Форма заявки для кандидата

Информация о консультанте							
Имя и фамилия участника							
Должность участника							
□ Независимый конс	ультант □Консультант, работающий по найму ании/независимом консультанте:						
Полное название компании:	Регистрационный номер						
Адрес:							
Телефон:	Факс:						
	Вебсайт:						





Консультации для малого бизнеса

Области экспертизы/компетенции (□ отметьте, что подходит):						
□ Стратегия□ Маркетинг□ Организационная структура□ Операционная деятельность□ Информационные и коммуникационные технологии	□Технические решения □Управление качеством □Эффективное использование ресурсов □Охрана окружающей среды □Бухгалтерский учет и финансовая отчетность					
Как часто вы проводите переговоры с потенциалы реализации проекта? переговоры проводите инди						
Какие подходы и переговорные методы Вы уже используете при встречах с клиентами?						

Какие трудности испытываете при переговорах с клиентами?



Эл. почта: knowhowturkmenistan@ebrd.com, Сайт: www.ebrd.com

Консультации для малого бизнеса

Приложите, пожалуйста, следующие документы к форме заявки:

- □ Профайл компании
- □ Резюме (на русском языке)

Примечание: Если вы предоставляете информацию или данные ("Ваши данные") при подаче заявки на данный курс, ЕБРР сохранит копию Ваших данных. Ваши данные - конфиденциальная информация, которая не будет намеренно разглашаться какой-либо третьей стороне, если только это не является требованием действующего законодательства.

