

Мастер – класс
26.04.24

Как вести переговоры с клиентом

Форма заявки для кандидата

Информация о консультанте

Имя и фамилия участника	
Должность участника	

☐ Независимый консультант

☐ Консультант, работающий по найму

Информация о компании/независимом консультанте:

Полное название компании:		Регистрационный номер	
Адрес:			
Телефон:		Факс:	
Адрес электронной почты:		Вебсайт:	

Консультационный опыт:

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 потенциальными клиентами и с клиентами во время реализации проекта? переговоры проводите индивидуально / в паре с другим консультантом?

Какие подходы и переговорные методы Вы уже используете при встречах с клиентами?

Какие трудности испытываете при переговорах с клиентами?

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.