

CURSURI INTERCATIVE

BUCURESTI - 9 mai 2006 ora 13:55

Comunicat tip General in Afaceri

"PERFORMANTA IN MANAGEMENTUL VANZARILOR SI GESTIONAREA ECHIPEI":

17-18 aprilie 2006/ 17-18 mai 2006

"STRATEGII, TEHNICI SI TACTICI AVANSATE DE NEGOCIERE":

26-27 aprilie 2006/ 24-25 mai 2006

"PLĂȚI ȘI GARANȚII ÎN OPERAȚIUNILE DE EXPORT-IMPORT"

13-14 mai 2006

"PERFORMANTA IN MANAGEMENTUL VANZARILOR SI GESTIONAREA

ECHIPEI"Programul are ca scop pregatirea cursantilor in vederea atingerii de maxima eficienta in abordarea si realizarea obiectivelor companiei astfel incat:

- Sa superviseze activitatea de vanzari a unei echipe formate din 2-10 agenti comerciali intr-un mod profesionist si eficient,
- Sa delege competentele membrilor echipei atunci cand este necesar.
- Sa monitorizeze performanta oamenilor din subordine.
- Sa gestioneze situatiile critice din piata si ale echipei.
- Sa aleaga cea mai buna varianta de decizie.
- Sa stimuleze o performanta sub standard.
- Sa planifice activitatea de vanzare a echipei si sa repartizeze corect obiectivele.
- Sa organizeze echipa de vanzari si sa dimensioneze corect numarul de oameni.
- Sa aiba controlul echipei de vanzari si a performantelor acestora.
- Sa stie cum sa foloseasca delegarea pentru a atinge nivelul de performanta dorit.
- Sa efectueze examinari periodice.
- Sa judece standardele prin comparatie.
- Sa fie capabil sa ia masurile eficiente in timp optim.
- Sa reduca impactul negativ asupra echipei.
- Sa remedieza problemele aparute.

Categoria vizata: Directori Nationali de Vanzari, directori vanzari, reprezentanti vanzari, Negociatori"**"STRATEGII, TEHNICI SI TACTICI IN NEGOCIERE"**Programul are ca scop pregatirea cursantilor in vederea atingerii de maxima eficienta. Astfel dupa terminarea acestui program cursantii vor fi capabili sa :

- Sa cunoasca si sa stabileasca care sunt obiectivele, avantajale si dezavantajele procesului de negociere.
- Sa dobandeasca calitatile unui bun negociator.
- Sa isi pregateasca negocierea si etapele pe care trebuie sa le parcurga in vederea desfasurarii unei negocieri.
- Sa combată obiectivele partenerilor de afaceri si sa obtina cele mai bune rezultate.
- Sa isi gestioneze situatiile de criza si cum sa isi armonizeze relatiile cu partenerul de afaceri.
- Sa isi urmareasca obiectivele pe timpul derularii negocierilor.
- Sa urmareasca derularea contractelor agreate in negociere.
- Sa

anticipeze obiectile partenerului si sa le demonetizeze; Sa intocmeasca un plan de negociere; Sa aleaga cele mai potrivite modalitati de abordare a negocierilor; Sa identifice toate constringerile interne si externe ale procesului de negociere; Sa identifice tot ce i-ar impiedica sa duca la bun sfarsit procesul de negociere; Sa evite capcanele pe care negociatorul i le poate intinde pe parcursul derularii negocierilor; Sa obtina conditii avantajoase folosind la randul sau capcane in negociere; Sa recunoasca la partenerul de afaceri, folosirea unei anumite strategii, tehnici sau tacticii de negociere Categorie vizata: Administratori firme, directori generali, directori vanzari, directori conturi speciale, supervizori conturi speciale, negociatori, category manageri, personal achizitii.“PLĂȚI ȘI GARANȚII ÎN OPERAȚIUNILE DE EXPORT-IMPORT”Programul are ca scop pregatirea cursantilor in vederea atingerii de maxima eficienta in fundamentarea si derularea operatiunilor de export-import, prin: □ Dobandirea cunostintelor de baza necesare initierii unei afaceri de comert exterior (obligatiile si drepturile partenerilor la o tranzactie internationala conform regulilor INCOTERMS);□ Identificarea importantei fiecarui document comercial (factura comerciala; documente de transport – conosamentul maritim, CIM, CMR, AWB; polita/certificatul de asigurare, certificatul de origine, alte certificate – de greutate, calitate, inspectie, etc) si a functiilor specifice;□ Cunosterea documentelor financiare (cambia si biletul la ordin) si intelegerea modalitatilor de utilizare a acestora: instrumente de plata, de credit, de garantare si, implicit a operatiilor aferente (girare, avalizare, scontare, plata);□ Prezentarea decontarii platilor prin acreditiv documentar (AD): elemente, mecanism de derulare, tipuri/clasificare;□ Intelegerea avantajelor si dezavantajelor pe care le ofera plata prin acredativ si modul in care acesta, prin s-a adaptat diferitelor tipuri de tranzactii internationale (plata la vedere – Documentary Credit at sight, plata pe credit – Deferred Credit/Acceptance credit, plata in avans – Red clause, operatiuni de intermediere – Transferable Credit/Documentary Credit back to back, livrari in transe – Documentary Credit Revolving, etc);□ Prezentarea platii prin incaso documentar (ID): elemente, mecanism de derulare, tipuri/clasificare;□ Evitarea riscurilor platii prin incaso si cunoasterea modalitatilor de evitare a acestora, a modului in care incaso-ul trebuie privit din perspectiva exportatorului sau a importatorului;□ Prezentarea decontarii platii prin ordin de plata/dispozitie de plata externa, a argumentelor pro si contra in cazul recurgerii la utilizarea lui;□ Alegerea tipului optim de scrisoare de garantie bancara in functie de etapa in care se afla cu derularea operatiunii de export-import pentru gestionarea adevarata a riscurilor aferente fiecarui stadiu al tranzactiei; intelegerea necesitatii existentei anumitor elemente in textul scrisorii de garantie, pentru a fi complet acoperitoare;□ Analizarea si discutarea studiilor de caz reale, din practica comercial-bancara, va avea ca efect intelegerea modului in care informatiile/cunostintele teoretice pot fi aplicate/transpusa in practica pentru protejarea intereselor fiecarui partener comercial. Categorie vizata: Administratori firme, directori generali, directori vanzari, directori comerciali, negociatori, specialisti/referenti export/import, personal care activeaza in compartimentele

financiar-contabilitate, etc.

Despre RTH CONSULTING INTERNATIONAL

Cursurile se vor desfasura in salile de conferinta, U-BUSINESS CENTER (UZINEXPORT) din Bdul. Iancu de Hunedoara nr. 8 (Pta Victoriei langa City Bank), Sector 1, Bucuresti, intre orele 9.00-18.00.Seminariile vor avea un pronuntat caracter practic. Pe durata zilelor de instruire se vor parcurge obiectivele specifice fiecarui curs in parte, etapele fiind ilustrate de aplicatii practice.Traineri: Cursurile vor fi conduse de specialisti in training si consultanta manageriala, care au parcurs toate nivelurile de competenta profesionala ocupand functii de top management in firme multinationale si obtinand diplome universitare de inalt nivel (PHD. MARKETING, SALES & DISTRIBUTIONS; EXECUTIVE MBA; MASTER IN MANAGEMENT; CERTIFIED MANAGEMENT CONSULTANT, CERTIFIED TRAIN THE TRAINER)Materialele pentru instruire corespund unui standard profesional de inalt nivel cuprinzand: videoproiectie, suport de curs pentru participanti, studii de caz, simulari, metode creative-roll play, diplome nominale de participare.□ In cazul in care participantul renunta la cursul rezervat, RTH ramburseaza 50% din costul cursului.□ 20% discount pentru un numar mai mare de 5 participanti/curs/Companie □ Pentru un numar mai mare de 9 participanti/curs/Companie, cursul poate fi organizat la sediul clientului □ Plata se face in lei la cursul BNR din ziua efectuarii platii, dupa primirea de catre RTH Consulting a formularului de inscriere si eliberarea facturii proforma Formulare de inscriere pe www.rthconsulting.ro, si la telefon 021-4101128marketing@rthconsulting.ro

RTH CONSULTING INTERNATIONAL

<http://www.rthconsulting.ro>