

# ԲԱՆԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՈՒԺԸ ԲԻԶՆԵՍՈՒՄ



Դասընթացավար՝  
**Արթուր Հակոբյան**  
Հիմնադիր  
Grow Business School



**Սեպտեմբերի 15, 16, 17**  
**Ժամաքանակը՝ 7.5 ժամ**

 **18:30 – 21:00**

 **Հայաստանի բանկերի միություն**  
ք. Երևան, Կորյունի 19ա, 6-րդ հարկ

 **Հայերեն**

 **Հավաստագիր**

 **Սուրճի ընդմիջում**

## Դասընթացի շրջանակը

- ✓ Բանակցությունները՝ որպես վաճառքի մշակույթի մաս
- ✓ Բանակցությունների էվոլյուցիա
- ✓ Բանակցությունների տեսություն և ռազմավարություն. նշանակությունն ու էությունը
- ✓ Բանակցությունների տեսակները և փուլերը
- ✓ Բանակցությունների հոգեբանությունը. Հաղորդակցման տեխնիկաներ
- ✓ Մարդկային հարաբերություններ և ազդեցության ուժեղացման մեթոդներ
  - Ձայնի ուժը
  - Համոզող հայացք
  - Ժեստերի լեզուն
  - Դիրքն ու տարածությունը
  - Լռության ուժը
  - Հարցերի ռազմավարությունը
  - Զգացմունքների կառավարումը
  - Միկրոարտահայտություններ
  - Պատմելու արվեստը

## Թիրախային խումբ

- ✓ Վաճառքի գործընթացում ներգրավված պատասխանատու աշխատակազմ
- ✓ Հաճախորդների սպասարկման բաժնի աշխատակիցներ
- ✓ Մարքեթինգի բաժնի աշխատակիցներ

Միևնույն կազմակերպությունից 1-ից ավելի մասնակիցների դեպքում յուրաքանչյուրի մասնակցության վճարը կկազմի

Գրանցման վերջնաժամկետ՝

**սեպտեմբերի 13**

**Արժեքը՝**

**79 000 ₺**

**69 000 ₺**

**ԳՐԱՆՑՈՒՄ**

**Ուաշիկա դասընթացների ժամանակացույց** 

 **ՀԱՅԱՍՏԱՆԻ ԲԱՆԿԵՐԻ ՄԻՈՒԹՅՈՒՆ**  
www.uba.am  
learning@uba.am  
(099) 52 77 31