**Выступления спикеров Форума ГЛАВНЫЙ КАНЦЕЛЯРСКИЙ ВОПРОС 2021/ Юрий Неверов, «Неверов и партнеры»**

Как поменялись переговоры за последние 10 лет и за 2020 год с учетом специфики рынка канцелярских товаров?

Кто первый должен назвать цену?

Как торговаться, чтобы не отдать лишнего?

- все это можно узнать из выступления Юрия Неверова, владельца компании **«**Неверов и партнеры»

[Cайт компании](http://www.neverov.su/)

**«только 7% всех переговорщиков являются успешными, им удается добиться целевой цены»**

**«80% закупщиков в процессе переговоров добиваются скидки»**

**«Переговоры бывают жесткие, мягкие и принципиальные»**

 **«Главный навык ведения переговоров – контроль эмоций»**

[Смотреть видеовыступление Неверова Юрия](https://youtu.be/Hbv1yKyGPac)

[Форум ГЛАВНЫЙ КАНЦЕЛЯРСКИЙ ВОПРОС](http://gkv.skrepkaexpo.ru/) дает необходимую информацию для развития бизнеса, помогает разработать стратегию на будущее и пообщаться с партнерами.

[Пост релиз первой части Форума ГКВ 2021](https://skrepkaexpo.ru/%D0%B8%D1%82%D0%BE%D0%B3%D0%B8-%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B2%D0%BE%D0%B9-%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B8-%D1%84%D0%BE%D1%80%D1%83%D0%BC%D0%B0-%D0%B3%D0%BB%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D1%8B%D0%B9-%D0%BA%D0%B0%D0%BD/)

[Пост релиз второй части Форума ГКВ 2021](https://skrepkaexpo.ru/%D0%B8%D1%82%D0%BE%D0%B3%D0%B8-%D0%BE%D1%82%D0%BA%D1%80%D1%8B%D1%82%D0%BE%D0%B9-%D0%B4%D0%B8%D1%81%D0%BA%D1%83%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8-%D0%BA%D0%B0%D0%BD%D1%86%D0%B5%D0%BB%D1%8F%D1%80%D1%81%D0%BA/)

Приглашаем всех участников рынка канцелярских товаров, игр и игрушек, сувениров и подарков, продукции для хобби и творчества, товаров для дома и офиса к участию в наших проектах.

Оставайтесь в курсе наших новостей – подписывайтесь на нас:

[Telegram](https://t.me/skrepkaexpo)

[Instagram](https://www.instagram.com/skrepkaexpo/)

[Facebook](https://www.facebook.com/skrepkaexpo)

[YouTube](https://www.youtube.com/channel/UC6MwfyHvhoFofK6Kxhf1YFw/playlists)