**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)