

Temat warsztatów

SKUTECZNE NEGOCJACJE BIZNESOWE

PRAKTYCZNE 2-DNIOWE WARSZTATY

Z ZAKRESU TECHNIK SKUTECZNYCH NEGOCJACJI, BUDOWANIA WŁAŚCIWYCH

RELACJI I METOD RADZENIA SOBIE

Z OBIEKCJAMI I TRUDNYMI SYTUACJAMI

Program warsztatów

I. DZIEŃ DOBRY...

Moduł 1 – wprowadzenie do negocjacji

II. IDEALNY NEGOCJATOR TO... , A NAJGORSZY...

III. *„Czy on naprawdę nie rozumie, o co chodzi?!”* - PRAKTYCZNE SPOJRZENIE
NA PROCES KOMUNIKACJI I ZNACZENIE PERCEPCJI PODCZAS
PROWADZENIA NEGOCJACJI

- IV. „Niepowodzenie w przygotowaniach to przygotowanie niepowodzenia” – DOBRE I NIEZBĘDNE RADY O TYM JAK WŁAŚCIWIE PRZYGOTOWAĆ SIĘ DO KAŻDYCH NEGOCJACJI
- V. *„Nie powinienem tak łatwo ustępować, ale on grał tak twardo!”* – WNIKLIWE SPOJRZENIE NA RODZAJE NEGOCJACJI I GŁÓWNE ZASADY NIMI RZĄDZĄCE ORAZ AUTOANALIZA WŁASNYCH ZACHOWAŃ W SYTUACJACH KONFLIKTOWYCH

Moduł 2 – rozpoczynamy negocjacje

- VI. *„Dzień dobry...”* – KRÓTKIE I KONKRETNE INFORMACJE O TYM, JAK WŁAŚCIWIE ROZPOCZYNAĆ KAŻDE SPOTKANIE
- VII. *„Gdybym wiedział, w jakiej sytuacji jest druga strona, to poprowadziłbym negocjacje inaczej...”* – JAK SKUTECZNIE ZADAWAĆ WŁAŚCIWE PYTANIA I ZDOBYWAĆ PRZEWAGĘ W NEGOCJACJACH

Moduł 3 – prowadzimy negocjacje

- VIII. *„Dlaczego dotąd mówiłem w taki sposób?”* – JAK ROZMAWIAĆ, BY OSIĄGAĆ ZAMIERZONE CELE: NAJWAŻNIEJSZE ZASADY I TECHNIKI SŁOWNE
- IX. *„Jestem z siebie zadowolony!”* – O TYM, CZYM JEST ASERTYWNA POSTAWA I JAK JĄ ZACHOWYWAĆ W KAŻDEJ SYTUACJI
- X. *„Wreszcie już wiem, co oddzielać, na czym się koncentrować, co tworzyć i co stosować”* – PRAKTYCZNE, OPARTE NA STUDIACH PRZYPADKÓW I

SYMULACJACH, WARSZTATY Z ZAKRESU 4 KLUCZOWYCH ZASAD PROWADZENIA SKUTECZNYCH NEGOCJACJI

- XI. *„Już więcej nie dam się zmanipulować!”* – CZYLI JAK BRONIĆ SIĘ PRZED MANIPULACJĄ I ETYCZNIE STOSOWAĆ ZASADY WYWIERANIA WPŁYWU NA INNYCH
- XII. *„On jest przerażony, to po nim widać! Teraz już wiem czy blefuje!”* - JAK WŁAŚCIWIE CZYTAĆ I INTERPRETOWAĆ MOWĘ CIAŁA PODCZAS SPOTKAŃ NEGOCJACYJNYCH. PRAKTYCZNE WARSZTATY Z WYKORZYSTANIEM KAMERY VIDEO POŁĄCZONE Z DOSKONALENIEM UMIEJĘTNOŚCI PREZENTOWANIA WŁASNYCH PRODUKTÓW I USŁUG
- XIII. *„Oni się ciągle czepiają i cały czas tylko kasa i cena, kasa i cena...”* – PRAKTYCZNE SPOSOBY RADZENIA SOBIE Z TRUDNYMI KLIENTAMI I KONKRETNE ODPOWIEDZI NA ZASTRZEŻENIA, TAKŻE DOTYCZĄCE CEN
- Moduł 4 – kończymy negocjacje
- XIV. *„Teraz już wiem, czego unikać!”* – NAJPOWSZECHNIEJSZE BŁĘDY NEGOCJATORÓW I PRAKTYCZNE SPOSOBY ICH UNIKANIA.
- XV. PODSUMOWANIE

Opis warsztatów

Cel szkolenia: Zwiększenie skuteczności prowadzonych negocjacji dzięki:

1. Umiejętności właściwego stawiania celów i dróg do ich realizacji
2. Stosowania etycznych i skutecznych technik negocjacyjnych
3. Umiejętności wpływania na inne osoby dzięki etycznemu stosowaniu technik wywierania wpływu społecznego

4. Umiejętności radzenia sobie w trudnych sytuacjach, z emocjami swoimi i „drugiej strony”

Korzyści dla uczestników: Uczestnicy warsztatów zdobędą kompleksową wiedzę niezbędną do prowadzenia efektywnych negocjacji w najważniejszych zakresach:

1. **Uczestnik zrozumie** wagę i znaczenie dla etapu przygotowania się do negocjacji, odpowiedzi na kluczowe pytania i sposobów przygotowania alternatywnych rozwiązań
2. **Uczestnik doświadczy** skuteczności poszczególnych technik negocjacyjnych
3. **Uczestnik pozna** własne możliwości, mocne strony i ograniczenia w procesach negocjacyjnych podczas gier symulacyjnych,
4. **Uczestnik uświadomi sobie i nauczy się stosować** główne zasady prowadzenia negocjacji

Grupa docelowa: Warsztaty dedykowane są osobom negocjującym warunki handlowe, warunki współpracy z dostawcami, osobom negocjującym z klientami indywidualnymi i dużymi przedsiębiorcami.

Metodologia:

Szkolenie oparte jest o autorski projekt prowadzenia warsztatów, które cechują się dużą intensywnością, interaktywnym charakterem i nieustanną pracą nad zbudowaniem długotrwałej inspiracji do wykorzystywania w życiu zawodowym poznanych na szkoleniu zasad i technik. Zajęcia realizowane są zgodnie z zasadą 80% czasu dla ćwiczeń i doświadczeń, 20% czasu dla teorii.

Podczas warsztatów dominują:

- * **dyskusje i burze mózgów** wywoływane licznymi przykładami, w tym wieloma studiami przypadków z doświadczenia zawodowego trenera prowadzącego warsztaty
- * **ćwiczenia i symulacje** doskonalące umiejętności sprzedażowe, w tym zajęcia z wykorzystaniem kamery video
- * **testy i zadania** pozwalające na zdiagnozowanie osobistych mocnych i słabszych stron.