



NEGOCJACJE W BIZNESIE

Do udziału w szkoleniu zapraszamy:

- menedżerów wyższego i średniego szczebla (Key Account Manager, Account Manager)
- przedstawicieli handlowych
- sprzedawców usług finansowych
- osoby reprezentujące firmę w bezpośrednich kontaktach z klientem

Cele szkolenia:

Celem zajęć jest doskonalenie następujących umiejętności:

- dochodzenia do porozumienia biznesowego
- wyzwiania w sobie posiadanych zdolności negocjacyjnych
- stosowania skutecznej argumentacji i przekazywania informacji
- rozpoznawania u partnera jego rzeczywistych celów i zamiarów
- nawiązywania korzystnych kontaktów handlowych
- radzenia sobie w sytuacjach trudnych

Ramowy program szkolenia:

Psychologiczne fazy negocjacji – dynamika procesu:

- determinanty procesu negocjacji
- struktura negocjacji
- style negocjowania
- charakterystyka dobrego negocjatora

Wykorzystanie umiejętności komunikowania się w negocjacjach:

- autoprezentacja - kształtowanie własnej wiarygodności i atrakcyjności
- budowanie adekwatnej komunikacji niewerbalnej
- standard 10 elastycznych zachowań werbalnych
- sztuka przekonywania - struktura przekazu perswazyjnego

Przygotowanie kwestii negocjacyjnych:

- główne obszary negocjacji - definiowanie i hierarchizacja własnych celów
- analiza interesów stron - ocena potrzeb kontrahenta
- przygotowanie do spotkania
- budowanie argumentacji handlowej

Negocjacje w praktyce:

- „twardy” i „miękki” styl negocjowania (korzyści i straty)
- negocjacje pozycyjne a negocjacje wokół problemu
- koncepcja „BATNA” i jej rola w negocjacjach handlowych
- chwyt i taktyki negocjacyjne

Obrona przed manipulacją:

- psychologiczne techniki wywierania wpływu
- kontrola emocjonalna
- radzenie sobie z impasem i manipulacją

Metodyka zajęć:

- forma warsztatowa
- ćwiczenia grupowe
- analizy przypadków
- gry symulacyjne
- inscenizacje

Czas trwania:

2 x 8 godzin



Polecane szkolenia uzupełniające:

- Doskonalenie kompetencji menedżerskich
- Podejmowanie decyzji i rozwiązywanie problemów
- Umiejętność skutecznej prezentacji