

kod szkolenia: HR-DL-KS / Negocjacje

# Trening umiejętności negocjacyjnych

Warsztaty negocjacji dostosowane są do aktualnych wyzwań handlowców oraz osób, które uczestniczą w procesie negocjacyjnym.



## Odbiorcy szkolenia

Szkolenie skierowane do osób zajmujących się sprzedażą oraz zespołów handlowych, menedżerów i liderów zarządzających podległymi handlowcami. Do uczestnictwa zachęcamy także inne osoby zainteresowane nabyciem wiedzy i rozwojem umiejętności negocjacyjnych.



## Korzyści

Po ukończeniu zajęć uczestnik:

- Potrafi swobodnie posługiwać się technikami i narzędziami negocjacji.
- Dysponuje metodami zwiększającymi świadomość własnych postaw i postaw partnera negocjacyjnego
- Wie, jak unikać zagrożeń podczas negocjacji.
- Dysponuje narzędziami umożliwiającymi mu osiągnięcie najwyższego stopnia efektywności negocjacyjnej.
- Wie, jak budować długotrwałe, dobre relacje w negocjacjach.
- Wie, jak rozwiązywać konflikty w procesie negocjacji.
- Skutecznie zarządza procesem negocjacji.



## Program szkolenia

### 1. Styl w negocjacjach w praktyce

- Czym są negocjacje? Myśliwi – style prowadzenia negocjacji.

- Postawy (style) negocjacyjne – mini-wykład + test.
- Style negocjacyjne vs. klasyfikacja klientów – mini-wykład + quiz
- 2. Przygotowanie negocjacji
  - Negocjacje pozycyjne – gra „Działka” – gra negocjacyjna w parach.
  - Analiza wyników gry negocjacyjnej z komentarzem trenera.
  - Pojęcia negocjacyjne – mini-wykład.
  - Przygotowanie do negocjacji – mini-wykład.
  - Przebieg negocjacji
- 3. Jak negocjować? – mini-wykład + dyskusja.
  - Percepcja – gra „Ustalanie faktów” – ćwiczenie indywidualne z warsztatem trenerskim.
  - Sztuka zadawania pytań – Metoda SPIN – ćwiczenie indywidualne + feedback trenera.
  - Bariery w komunikacji – dyskusja.
  - Emocje – mini-wykład.
  - Aktywne słuchanie – mini-wykład + dyskusja.
  - Koncentracja na interesach – mini-wykład + dyskusja.
  - Obiektywne kryteria oceny – mini-wykład + dyskusja.
- 4. Twarde negocjacje
  - Triki negocjacyjne – mini-wykład + dyskusja.
  - Gra krzesel – pozycje negocjacyjne – film + mini-wykład + dyskusja.
  - Gesty i ich znaczenie – ćwiczenie indywidualne + feedback trenera.
- 5. Trudne sytuacje negocjacyjne
  - Impas – mini-wykład + dyskusja.
  - Ustępstwa – mini-wykład + dyskusja.
- 6. Negocjacje problemowe
  - Gra negocjacyjna: „Podział dochodów z loterii” – negocjacje wielostronne złożone.
  - Analiza przebiegu gry.
  - Warunki niezbędne do rozpoczęcia negocjacji – mini-wykład + dyskusja.
- 7. Negocjacje z monopolistą
  - Gra negocjacyjna: „Negocjacje z monopolistą Durian” – negocjacje uczestników z trenerem.
  - Analiza przebiegu gry.
  - Fazy negocjacji – mini-wykład + dyskusja.
  - Scenariusz prowadzenia negocjacji z monopolistą 2 – mini-wykład + dyskusja.
- 8. Sztuka perswazji w negocjacjach
  - Metaprogramy – case study + dyskusja.
  - Typologie osobowości – mini-wykład + test uczestników + dyskusja
- 9. Sztuka argumentacji w negocjacjach
  - „A gdyby tak ...” – Instrukcja do warsztatu uczestników + losowanie tematów prezentacji indywidualnych + przygotowanie prezentacji tematu przez uczestników.
  - „A gdyby tak ...” – prezentacje tematów przez uczestników + feedback trenera.



### Oczekiwane przygotowanie uczestnika

Nie jest wymagane



### Czas trwania

2 dni / 12 godzin

### Język

- Szkolenie: polski
- Materiały: polski