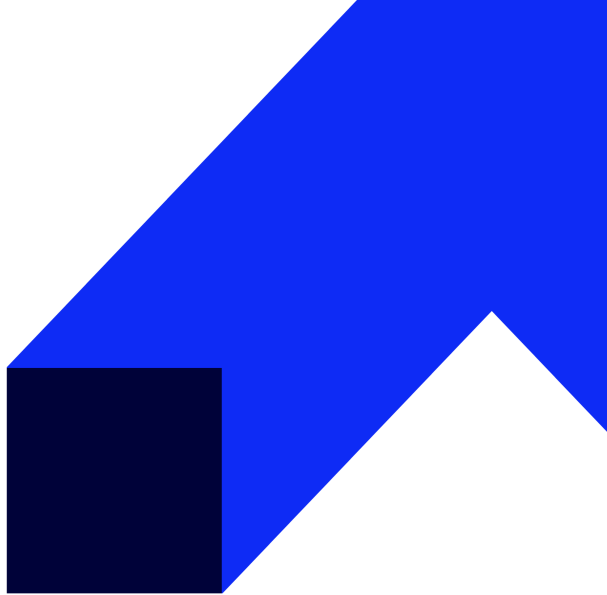


Negocjacje dla Kupców

Najczęstsze przyczyny niepowodzeń negocjacyjnych to:

- błędy w obszarze przygotowania,
- nieumiejętne budowanie własnej wiarygodności i
- brak finalizowania negocjacji (w tym złe wykorzystanie taktyk).

Szkolenie będzie zorientowane na przeanalizowanie najczęstszych przyczyn porażek negocjacyjnych oraz naukę jak ich unikać.



Odbiorcy szkolenia

Warsztat rekomendujemy osobom zajmującym się zakupami i negocjacjami w swoich organizacjach oraz innym ludziom, którym zależy na poszerzeniu wiedzy i rozwoju w kontekście przedmiotowego szkolenia.



Korzyści

- Nauczysz się prowadzić trudne negocjacje z dominującym dostawcą, ale i również sposoby wywierania presji i budowania relacji z dostawcami,
- Zaprezentowane zostaną konkretne i praktyczne taktyki negocjacyjne,
- Nauczysz się kontrolować rozmowę, co ułatwi Ci zdobycie przewagi w sytuacji negocjacyjnej.



Program szkolenia

1. Wprowadzenie do negocjacji kupieckich

- Definicja, zasady i reguły negocjacyjne.
- Przygotowanie do negocjacji (czego chce ja? czego chce partner negocjacyjny? Scenariusz rozmowy.
- Pozycjonowanie na osi siła-słabość, czyli komu bardziej zależy.
- Zasady negocjacji przez telefon, maila komunikator (np. Teams, Zoom).
- Znaczenie wizerunku negocjatora dla przebiegu negocjacji.
- Techniki budowy postawy asertywnej.
- Pytania otwarte jako klucz do przejęcia kontroli nad rozmową.
- Sposób prowadzenia rozmowy i utrzymywania kontroli.
- Rozpoznawanie najważniejszych interesów i ograniczeń dostawcy.

Ćwiczenia praktyczne z wykorzystaniem technik negocjacyjnych

- Scenariusz 1: Zdecyduj.

Kupujący powinni być świadomi tej taktyki ze strony sprzedającego i powinni być w stanie ją rozpoznać i uniknąć jej, ponieważ nie mogą jej obejść.

Stoimy pod ścianą, nie mamy wyjścia musimy kupić – towar, który jest dostępny wyłącznie u jednego dostawcy Ćwiczenie negocjacyjne – w jaki sposób prowadzić rozmowę z dostawcą, żeby sprawić, aby to dostawcy zaczęło zależeć na zrealizowaniu tej transakcji?

W trakcie realizacji tego scenariusza wychodzi wiele zaskakujących sytuacji – to pierwszy scenariusz mający ujawnić poziom umiejętności prowadzenia rozmowy i negocjacji kupca.

Cel: nauczyć się prowadzić rozmowę.

- Scenariusz 2: Ostatnia i ostateczna oferta

Kupujący mogą usłyszeć ultimatum w negocjacjach od Sprzedających, którzy czują się pewnie, ponieważ omówili już ofertę z Wnioskodawcą. Ważne jest, aby rozpoznać, czy to naprawdę jest ostatnia i ostateczna oferta.

Scenariusz, w którym negocjujemy z dostawcą starając się twarde warunki – w jaki sposób przejąć kontrolę nad rozmową i przesłuchać rozmówcę zanim ten zorientuje się, że jest przesłuchiwany.

- Scenariusz 3: Negocjacje terminu płatności

Dostawca już wie, że będzie dostarczał, ale pozostał nam jeszcze do wynegocjowania termin płatności. Problem przedpłaty, rozliczenia dostawy, gwarancji, ewentualnych reklamacji. Zaufanie, wiarygodność, atmosfera rozmów, presja.

2. Taktyki negocjacyjne z pozycji słabej

- „Nagroda w piekle lub nagroda w raj”.
- „Optyk z Brooklynu”.
- „Cisza”.
- „Szafa gdańska”.

Scenariusz 4: Negocjacje z dostawcą, który zmienia warunki – cenowe podczas realizacji zamówienia

Jak wyjść z impasu w negocjacjach?

Geneza konfliktu, komu zależy na współpracy? Pozycjonowanie na osi siła-słabość. Prowadzenie

rozmowy w sposób asertywny – wywieranie presji, taktyka „cisza”

3. Techniki budowania własnego autorytetu w oczach partnera negocjacyjnego

4. Charyzma – wrodzona czy da się jej nauczyć?

- Techniki budowania własnej charyzma

5. Typy osobowości

- W jaki sposób rozpoznać typ osobowości rozmówcy i jak wykorzystać tę wiedzę podczas negocjacji (również podczas negocjacji telefonicznych)

6. Zasady komunikacji

- Jak ustrukturyzować komunikację?
- Jak sformułować zdania, aby były skuteczne?
- Struktura komunikacji, kolejność zdań, kolejność argumentów, odbiorca, oczekiwana reakcja, kanał komunikacji, follow up.

7. Zasady formowania komunikatów

- Jak budować maile oraz formować przekaz telefoniczny, żeby był skuteczny?
- Kolejność zdań i przedstawiania argumentów.

Scenariusz 5: Gra negocjacyjna – blef, zaufanie, wiarygodność.

Jak rozpoznać blef ze strony sprzedawcy? Jak kupiec może grać blefem i czym w ten sposób ryzykuje?



Oczekiwane przygotowanie uczestnika

Nie jest wymagane.



Czas trwania

2 dni / 12 godzin

Język

- Szkolenie: polski
- Materiały: polski