

Negocjacje Handlowe



„Tak w biznesie, jak i w życiu nigdy nie dostajesz tego, na co zasługujesz. Dostajesz to, co wynegocjujesz”

Chester L. Karrass

Negocjacje w powszechnym rozumieniu nie kojarzą się z niczym przyjemnym. Ktoś musi ustąpić, komuś zależy bardziej, a ktoś zawsze może odejść od stołu. Dlatego też należy zakończyć je tak szybko jak to tylko możliwe. Nasze podejście jest inne. Uczymy, jak umiejętnie zarządzić procesem negocjacji jako naturalnym i nieodzownym elementem rzeczywistości biznesowej. Uczestnictwo w warsztacie Negocjacje Handlowe pozwala zyskać wiedzę, umiejętności i narzędzia aby:

- efektywnie negocjować cenę, wielkość zamówienia, priorytety, warunki dostawy, terminy,
- pozyskiwać bardziej profitowych klientów dla swojej firmy,
- zarządzać złożonym i długoterminowym procesem negocjacji,
- skutecznie przekonywać do swoich argumentów klientów,
- rozpoznać zagrywki negocjacyjne drugiej strony i skutecznie na nie odpowiedzieć,
- kreować obustronnie korzystne porozumienia,
- utrzymywać asertywną postawę, gdy wymaga tego sytuacja,
- skutecznie egzekwować wykonanie zadań przez osoby spoza Twojego zespołu,
- rozwiązywać konflikty pomiędzy podwładnymi, kolegami, menedżerami i zespołami,
- pozyskiwać zasoby, których potrzebujesz dla skutecznego wykonywania zadań.

Interaktywna forma warsztatu przekłada się na jego efektywność, a skuteczne narzędzia pozwalają wykorzystać nabyte kompetencje już kolejnego dnia. Program Negocjacje Handlowe pozwala uzyskać od klientów to, czego chcemy i potrzebujemy, a jednocześnie rozwinąć profesjonalne relacje, co w efekcie skutkuje obniżeniem kosztów i zwiększeniem zyskowności.

CEL PROJEKTU SZKOLENIOWEGO

- Zapoznać z systemami prowadzenia negocjacji na najwyższym poziomie profesjonalizmu
- Nauczyć rozpoznawać własne emocje w kontaktach z wymagającym otoczeniem podczas negocjacji
- Wyposażyć w narzędzia umożliwiające kontrolowanie zachowania oraz swobodne poruszanie się w nowych sytuacjach negocjacyjnych zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz firmy
- Umożliwić podniesienie efektywności w negocjacjach dzięki odpowiednim przygotowaniom
- Nauczyć, jak budować długoterminowe relacje, unikając jednocześnie pułapek wynikających z zażyłości
- Pokazać negocjacje jako codzienne działania potrzebne w relacjach biznesowych

KORZYŚCI WYNIKAJĄCE Z UKOŃCZENIA SZKOLENIA

Po ukończeniu zajęć uczestnik:

- Potrafi swobodnie posługiwać się technikami i narzędziami negocjacji
- Potrafi kontrolować emocje podczas 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

PRZYGOTOWANIE DO SZKOLENIA

Wirtualna Klasa

- Poznanie trenera i grupy
- Sprawdzanie wiedzy - testy i quizy
- Wprowadzenie w temat zajęć

WYKŁADY I WARSZTATY

Sala szkoleniowa

1. Negocjacje i postawy negocjacyjne
 - Podejścia do negocjacji
 - Podstawowe prawa relacji międzyludzkich
 - Działanie świadome i nieświadome w negocjacjach
 - Narzędzia przygotowania i prowadzenia negocjacji
 - Jak odpowiednio przygotować się do procesu negocjacji?
2. Narzędzia komunikacji w negocjacjach
 - Wybrane narzędzia komunikacji interpersonalnej w negocjacjach
 - Rola doboru języka komunikacji w negocjacjach
 - Rozpoznawanie potrzeb partnera negocjacyjnego
 - Metody wywierania wpływu na partnera
3. Strategie w negocjacjach
 - Najważniejsze style negocjacyjne
 - Strategie stosowane podczas negocjacji
 - Typowe techniki wpływu w negocjacjach:
 - Dokładanie cegiełek
 - Technika Dziegciu i miodu
 - Na wyczerpanie
 - Zmiany biegów
 - Szkoda by było...
 - Praktyczne wskazówki taktyczne w różnych sytuacjach negocjacyjnych
 - BATNA w negocjacjach jako klucz do porozumienia
 - Techniki przekonywania do wybranych rozwiązań
 - Negocjacje w zależności od celu (Sprzedawca, Kupiec)
 - Negocjacje cenowe – przydatne techniki:
 - Porównanie
 - Dzielenie do śmieszności

- Dodawanie/ odejmowanie
 - Ostatnia szansa
 - PPB
 - Branie pod włos
 - Rekomendacja
4. Specyfika negocjacji grupowych
 - Rozpoznawanie ról w negocjacjach grupowych
 - Rozpoznawanie zróżnicowanych interesów
 - Strategie negocjacji z grupą
 - Techniki reagowania w zmieniającej się sytuacji
 - Przekonywanie oponentów za pomocą argumentów sprzymierzeńców
 - Odkrywanie manipulacji ze strony negocjatorów
 5. Negocjacje konfliktowe
 - Znaczenie emocji w negocjacjach
 - Sposoby kontrolowania emocji
 - Konflikty otwarte i ukryte w negocjacjach
 - Strategie rozwiązywania konfliktów podczas negocjacji i powrót do negocjacji
 - Asertywność w negocjacjach
 6. Analiza zachowań negocjacyjnych
 - Postawy nienegocjacyjne i postawy negocjacyjne, i ich wpływ na przebieg negocjacji
 - Typy negocjatorów
 - Diagnozowanie indywidualnych postaw negocjacyjnych
 - Zestawienie cech dobrego negocjatora
 - Omówienie indywidualnych predyspozycji osobowościowych i ich wpływu na budowanie wiarygodności
 7. Podsumowanie kluczowych umiejętności w negocjacjach
 8. Podsumowanie i plan wdrożenia nowej wiedzy
 - Podsumowanie kluczowych elementów warsztatu
 - Opracowanie planów wdrożenia nowej wiedzy i metod w miejscu pracy

WSPARCIE I ROZWÓJ PO SZKOLENIU

Portal Altkom Akademii

- Dostęp do materiałów szkoleniowych i uzupełniających
- Opieka trenera
- Kontakt ze społecznością

Kod szkolenia	RB-S-NH / NegocjacHandl
Czas trwania	2 dni
Poziom	Podstawowy
Autoryzacja	Altkom