kod szkolenia: HR-MS / Negocjacje

Negocjacje handlowe – strategie, techniki i praktyka

Szkolenie z **negocjacji handlowych** to praktyczny warsztat, który pozwala uczestnikom skuteczniej przygotowywać się do negocjacji, prowadzić je w sposób świadomy i osiągać lepsze rezultaty w kontaktach biznesowych. Uczestnicy poznają techniki, strategie i taktyki stosowane przez profesjonalnych negocjatorów oraz nauczą się reagować na trudne sytuacje i manipulację.

Odbiorcy szkolenia

Dla handlowców, key account managerów, właścicieli firm, specjalistów ds. zakupów i sprzedaży, negocjatorów kontraktów oraz wszystkich, którzy uczestniczą w rozmowach biznesowych z elementem ustalania warunków współpracy.

Korzyści

- Zwiększenie skuteczności negocjacji handlowych – lepsze wyniki przy zachowaniu dobrych relacji z partnerami.
- Umiejętność przewidywania i neutralizowania trudnych zachowań drugiej strony.
- Świadome przygotowanie do negocjacji, co zwiększa kontrolę nad ich przebiegiem.
- Rozwój odporności na presję, stres i manipulację w trakcie rozmów.
- Praktyczne przećwiczenie negocjacji w bezpiecznym środowisku z informacją zwrotną.

Program szkolenia

1. Przygotowanie do negocjacji

- Typologia partnerów biznesowych i stylów negocjacyjnych
- Autodiagnoza stylu negocjacyjnego
- Określanie celów głównych, metacelów, interesów i alternatyw
- Budowanie siły negocjacyjnej
- Analiza BATNA i ZOPA

2. Strategie i taktyki negocjacyjne

- Strategie otwarcia, środka i zakończenia negocjacji
- Taktyki negocjacyjne i ich rozpoznawanie
- Strategie ustępstw
- Negocjacje ze stałymi partnerami
- Obrona przed manipulacją w negocjacjach

3. Przebieg negocjacji

- Prowadzenie rozmów i zarządzanie emocjami
- Tworzenie klimatu współpracy
- Techniki aktywnego słuchania w negocjacjach
- Podsumowywanie i zamykanie ustaleń
- Dokumentowanie wyników negocjacji

4. Rozwój kompetencji negocjatora

- Analiza przypadków negocjacyjnych
- Symulacje i gry negocjacyjne
- Praca z feedbackiem
- Doskonalenie strategii negocjacyjnych
- Rozwijanie odporności na presję

Oczekiwane przygotowanie uczestnika

Nie jest wymagane.

Czas trwania

2 dni / 12 godzin

Język

Język – polski

Materiały – polskie