

„Style, metody i techniki negocjacyjne. Skuteczne negocjacje handlowe – szkolenie, warsztat praktyczny”

Negocjujemy dla zaspokojenia swoich potrzeb. Negocjacje i porozumienie to środek służący załatwieniu pewnych spraw czy realizacji swoich interesów. To szkolenie pomoże Ci wygrywać duże oraz małe negocjacje biznesowe i prywatne, z jakimi codziennie się spotykasz. Negocjacje są istotnym elementem procesu sprzedaży jednak dużą skuteczność handlową może również osiągnąć poprzez właściwe przeprowadzenie rozmowy handlowej i stosowania odpowiednich dla danego klienta technik sprzedaży i sposobów komunikacji.

Korzyści dla uczestników

Celem szkolenia jest umożliwienie uczestnikom zrozumienie istoty procesu negocjacji, miejsca negocjacji w kontaktach handlowych jak też świadome ustalenie interesów i celów negocjacyjnych. Na szkoleniu uczestnicy zdobędą wiedzę dotyczącą całego procesu negocjacji, struktury negocjacji, różnych stylów negocjowania, technik negocjacyjnych. Nabędą umiejętności związane z przygotowaniem do negocjacji, reakcją na techniki negocjacyjne, stosowaniem technik negocjacyjnych, świadomym korzystaniem z umiejętności komunikacyjnych w procesie negocjacji, wypracowaniem własnego stylu negocjacji, świadomością swoich ograniczeń, zamykaniem negocjacji, skuteczną argumentacją i obroną własnej pozycji, określaniem celów negocjacji. Poznają także skuteczne metody i techniki stosowane w całym procesie sprzedaży.

Szkolenie polecamy dla

Pracowników zespołów handlowych, pracowników działu zakupów, menedżerów sprzedaży, wszystkich pracujących z klientem zewnętrznym bądź wewnętrznym, tych, którzy pragną zwiększyć swoje kompetencje w zakresie negocjacji i technik sprzedaży.

Metody pracy na szkoleniu

- Dyskusja facylitowana
- Studia przypadku
- Praca w grupach
- Gry negocjacyjne

- Mini wykłady
- Praca indywidualna
- Odgrywanie scenek, komunikat zwrotny

Zarys merytoryczny szkolenia

I. Zanim rozpoczniesz negocjacje

- Negocjacje, – co to jest, główna idea.
- Negocjacje a sprzedaż – podstawowe różnice.
- Kiedy potrzebne są negocjacje?
- Co należy wiedzieć przed rozpoczęciem negocjacji?
- Ustalanie celów negocjacji – kwestie, interesy, stanowiska, strategia.
- Druga strona w negocjacjach
- Zespół negocjacyjny
- Otoczenie rozmów
- BATNA
- Jak uniknąć podstawowych błędów w przygotowaniu negocjacji?

I. a. Gra negocjacyjna

II. Podstawowe zasady negocjacji i dylematy z tym związane.

- Co jest przedmiotem negocjacji?
- Siły stron
- Konflikt i współpraca w negocjacjach

III. Niezbędne umiejętności komunikacyjne przydatne w negocjacjach.

- Znaczenie i rola komunikacji w negocjacjach.
- Narzędzia komunikacji niezbędne w procesie negocjacji.

IV. Sylwetka negocjatora

- Style negocjacji.
 - Zasada win – win; podejście „harvardzkie”
 - Negocjacje w stylu prowokacyjnym.
 - Wady i zalety podanych stylów negocjacji
- Świadomość własnych ograniczeń.
- Typy osobowości stron w negocjacjach.

V. Etapy negocjacji

- Przygotowanie do każdego z etapów negocjacji
- Cele i interesy na każdym z etapów.
- Struktura negocjacji

VI. Zasady negocjacji

- Strategie negocjacji.
- Kto jest silniejszą stroną w naszych negocjacjach?
- Budowanie własnej przewagi.
- Wygrany w negocjacjach, – co to znaczy wygrać negocjacje.
- Idea negocjacji – świadomość interesów stron.
- Techniki negocjacji.
- Obrona przed technikami drugiej strony

VII. Manipulacja w negocjacjach

- Obrona przed manipulacją drugiej strony.
- Nasza postawa w rozmowie
- Asertywność w negocjacjach.

VIII. Warsztaty negocjacji

- Omówienie sytuacji negocjacyjnej, przygotowanie zespołów
- Negocjacje w grupach
- Feedback trenera i grupy
- Analiza zakończonych negocjacji, wnioski
- Przygotowanie do II etapu negocjacji
- Ponowne negocjacje w tych samych grupach
- Feedback i analiza po negocjacjach
- Opracowanie „skutecznych praktyk negocjacyjnych” przez grupy
- Opracowanie specyficznych dla grupy narzędzi negocjacyjnych
- Przygotowanie listy 10 – ciu najważniejszych umiejętności negocjatora

Prowadzący:

Andrzej Zabawa – menedżer, trener biznesu, coach, szkoleniowiec i konsultant biznesowy z dużą praktyką w zarządzaniu sprzedażą oraz zespołem sprzedaży, budowaniu pozycji spółki na rynku, tworzeniu i realizacji strategii biznesowych – mocno nastawiony na efekty biznesowe szkoleń i konsultacji. Reprezentuje innowacyjne podejście do zadań, kreatywność w rozwiązywaniu problemów, tworzeniu programów szkoleniowych i prowadzeniu zajęć. Certyfikowany Coach i trener grupowy.

Koszt: 1390 netto/osoba

Czas trwania: 2 dni

Miejsce: Wrocław