

Negocjacje handlowe

Cel szkolenia

Poprawienie skuteczności obydwu rodzajów negocjacji handlowych – pozycyjnych oraz nastawionych na współpracę. Poznanie zasad obrony przed manipulacją. Komunikacja w sytuacjach trudnych.

Cele szczegółowe szkolenia:

Rozwój wiedzy

- Zrozumienie różnic pomiędzy negocjacjami pozycyjnymi i nastawionymi na współpracę.
- Znajomość manipulacji stosowanych w negocjacjach ze strony kupującego i obrona przed nimi.

Doskonalenie praktycznych umiejętności

- Umiejętność dostosowania swojego stylu negocjowania do obu rodzajów negocjacji oraz do stylu drugiego negocjatora. Poznanie swojego dominującego stylu nastawienia do negocjacji.
- Umiejętność skutecznego negocjowania bez burzenia relacji z partnerem negocjacyjnym.
- Przećwiczenie negocjacji na przypadkach właściwych dla handlowców i menedżerów.
- Asertywne techniki w negocjacjach, obrona przed manipulacją

Rozwój świadomości i budowanie postaw

- Radzenie sobie z emocjami podczas negocjacji
- Prawidłowe przygotowanie się do negocjacji.
- zadania symulacyjne,
- warsztat z wykorzystaniem kamery.

Program szkolenia

1. Rozpoczęcie szkolenia
2. Współpraca czy rywalizacja?
3. Ćwiczenie negocjacyjne, prezentacja rezultatów, omówienie.
4. Czynniki wpływające na efektywność w negocjacjach handlowych
5. Stanowiska i interesy w negocjacjach.
6. Przygotowanie siebie i zespołu do skutecznych negocjacji handlowych
7. Omówienie ćwiczenia, mini wykład.
8. Siła w negocjacjach – pozycja kupującego i sprzedającego w negocjacjach.
9. Sztuka budowania skutecznej BATNA.
10. Ćwiczenie, dyskusja.
11. Efektywna komunikacja w procesie negocjacji
12. Jak budować swoją przewagę na podstawie analizy komunikacji niewerbalnej
13. Mój styl negocjowania.
14. Test
15. Ćwiczenie indywidualne, omówienie wyników, mini wykład, dyskusja.
16. Nastawienie do negocjacji.
17. Wykład, dyskusja uczestników.
18. Specyfika różnych rodzajów negocjacji
19. Negocjacje pozycyjne i negocjacje nastawione na współpracę.
20. Praca w grupach, wspólne wnioski.
21. Psychologiczne podstawy prowadzenia negocjacji
22. Główne strategie negocjacyjne
23. Przebieg negocjacji i dynamika negocjacji.
24. Wykład, ćwiczenia grupowe, analiza przykładów, dyskusja.
25. Metody wywierania wpływu w negocjacjach i chwyt manipulacyjny oraz obrona przed manipulacją
26. Złożoność procesu negocjacyjnego: techniki otwierania negocjacji, przebieg negocjacji, zamykanie negocjacji.
27. Trudne sytuacje negocjacyjne
28. Finalizacja kontraktu
29. Moje mocne i słabe strony jako negocjatora.
30. Praca własna uczestników.
31. Runda podsumowująca szkolenie.
32. Performing.
33. Zakończenie szkolenia.

Czas trwania

2 dni (16 godzin)

Certyfikat

Uczestnicy szkolenia otrzymują imienne certyfikaty sygnowane przez Expose sp. z o. o.

Cena szkolenia zawiera

- ✔ przygotowanie i przeprowadzenie szkolenia przez doświadczonego trenera
- ✔ wystawienie certyfikatów po zakończonym szkoleniu
- ✔ rekomendacje dla uczestników szkolenia w zakresie dalszej pracy w obszarze szkolenia
- ✔ opiekę koordynatora szkolenia
- ✔ całodzienny serwis kawowy oraz lunch