

## NEGOCJACJE W BIZNESIE – POZIOM ZAAWANSOWANY

2 dni szkoleniowe

*Zrezygnuj z drogi na skróty! Skuteczne negocjacje, to wynik precyzyjnych przygotowań, wnikliwych analiz i zastosowania najlepszych praktyk i narzędzi. Mistrzostwo negocjacji to zawodowe sukcesy, biznesowe profity oraz satysfakcja. Najkrótsza droga do tego Mistrzostwa, to nauka i świadoma praktyka! Zapraszamy więc na szkolenie, które wyposaży Cię w narzędzia dla prowadzenia mądrych, świadomych i skutecznych negocjacji.*

**Celem szkolenia** jest dostarczenie wiedzy negocjacyjnej, rozwój dedykowanych umiejętności oraz praca na postawach negocjatora w taki sposób, aby wyeliminować błędy w procesie negocjacji oraz wypracować Listę Skutecznych Praktyk Negocjacyjnych

**Korzyści** ze szkolenia to wyposażenie uczestników w narzędzia skutecznego negocjatora (metody/techniki/standardy), aby wygrywać w procesie negocjacji dających gwarancję na długie i rentowne kontynuowanie współpracy z klientami.

### PROGRAM SZKOLENIA

#### TRUDNE SYTUACJE W PROCESIE NEGOCJACJI

- Lista problemów w negocjacjach - z archiwum uczestników i z archiwum trenera
- Sytuacje patowe i fiasko w negocjacjach – symptomy i skuteczne unikanie
- Przyczyny, dlaczego negocjacje kończą się fiaskiem?
- Triki i gry w negocjacjach – lista i recepty
- Manipulacja i presja w negocjacjach – techniki skutecznego eliminowania lub zarządzania
- Zarządzanie konfliktem w procesie negocjacji – zasady
- Jak bronić się przed oskarżeniami ze strony - zasady
- Niewygodne/niebezpieczne tematy - zasady wychodzenia
- Jak radzić sobie z trudnymi uczestnikami procesu negocjacji - zasady
- Kontrakt „Start up” oraz jego pozytywne implikacje
- Zarządzanie trudnymi sytuacjami negocjacyjnymi – podstawowe zasady

#### STANOWISKA A INTERESY W NEGOCJACJACH

- Czy cele negocjacyjne stawiane w formie SMART są możliwe?
- Stanowiska i interesy, a potrzeby obu stron
- Stanowiska wyjściowe w negocjacjach, a realizacja rzeczywistych potrzeb obu stron
- Negocjacje problemowe, a ocena strategii WIN-WIN
- Strategia WIN-WIN, mit czy realne szanse?
- Ostateczne uzgodnienia – czy są możliwe? czy są realne?
- Niewykonalne warunki umowy handlowej jako wynik negocjacji
- 

#### DYLEMATY NEGOCJATORA

- „Czyż nie dobija się koni?”. Jak długo negocjować za wszelką cenę? Gdzie są granice?
- Asertywność i twardość w negocjacjach
- Obrona ceny: rentowność biznesu czy zerwanie negocjacji?
- „Nieraz warto przegrać bitwę, aby wygrać wojnę”- strategia, o której zapominają negocjatorzy
- Gra „XY” – odpowiedź na najważniejsze dylematy negocjatora

#### GRA NEGOCJACYJNA - SYMULACJA BIZNESOWA

- Sprawdzenie naszych kompetencji negocjacyjnych
- Analiza swoich mocnych stron i stron do rozwoju
- Wskazania rozwojowe na przyszłość
- Tajemnice najlepszych negocjatorów

## **METODOLOGIA SZKOLENIA:**

Szkolenie to ma charakter **interaktywny**, gdyż w procesie uczenia się oraz zdobywania konkretnych umiejętności, w równym stopniu angażują wszystkich uczestników.

**W czasie szkolenia, będziemy tworzyć narzędzia dla Menedżerów , poruszając się w obszarach:**

- pozyskiwania i utrwalania **wiedzy**
- zdobywania nowych **umiejętności**
- rzeczowej refleksji nad naszymi **postawami**, które są „matrycami” naszego sukcesu

**Metody/techniki/narzędzia, stosowane podczas szkolenia:**

- Ćwiczenia: indywidualne, w parach, w grupach
- Przykłady i trudne przypadki z pracy uczestników
- “Case study’s” z archiwum trenera – analiza przypadków
- Dobre praktyki z rynku – tajemnice najlepszych
- Dyskusje moderowane
- Testy, które dostarczą Ci niezbędnej wiedzy na własny temat
- Mini wykłady – w ilości niezbędnej
- „Energetyzery” – zabawy, które uczą
- Kamera + video feedback – na życzenie klienta