

SZTUKA NEGOCJACJI - OBOWIĄZKOWE KOMPETENCJE

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

OCENA NEGOCJACJI Z DWÓCH PERSPEKTYW

- perspektywa kupującego
- perspektywa sprzedającego
- co należy wiedzieć o drugiej stronie, aby skutecznie przygotować się do negocjacji
- czego zazwyczaj brakuje stronom negocjacji, aby skutecznie negocjować?
- weryfikacja różnych sposobów postrzegania negocjacji

NEGOCJACJE W BIZNESIE – WPROWADZENIE I UWARUNKOWANIA

- Kiedy rozpoczynają się negocjacje?
- Zasadność negocjacji – kiedy i co negocjujemy?
- Sytuacje, w których negocjacje nie są możliwe
- Uwarunkowania sytuacji negocjacyjnych
- Konflikt interesów i potrzeba negocjacji

NEGOCJACJE - PODSTAWOWE, OBOWIĄZKOWE DEFINICJE

- Podstawowe pojęcia: ZOPA, BATNA, DOWN LINE, WIN-WIN, ...
- Aspiracje i oferty wyjściowe stron negocjacji
- Cel i plan negocjacji
- Stanowiska i interesy w negocjacjach
- Strategie i taktyki negocjacyjne

Typy i style negocjacji: negocjacje twarde , miękkie i rzeczowe / negocjacje sprzedażowe, zakupowe , wewnętrzne / negocjacje oparte na konkretnych zasadach / negocjacje eksperckie

PRZYGOTOWANIE DO NEGOCJACJI

- Wiedza, zasoby, informacje, ...
- Informacje o rynku, kliencie, osobach ze strony klienta
- Narzędzia negocjatora: Excell, desk research, kalkulatory, hurtownie danych, ...

- Określenie ZOPA - możliwy obszar negocjacji
- BATNA moja i BATNA klienta
- Własne stanowisko w negocjacjach
- Przygotowanie strategii negocjacyjnej
- Indywidualne preferencje doboru strategii negocjacyjnej
- Dress Code – standard stroju /ubioru w procesie negocjacji

PRZEBIEG NEGOCJACJI – SEDNO SPRAWY

- Etapy negocjacji
- „Taniec negocjacyjny” – zasady, jak skutecznie prowadzić negocjacje?
- Budowanie relacji w negocjacjach
- Możliwe scenariusze negocjacji
- Możliwe opcje negocjowanych stanowisk
- Obiekcje/zastrzeżenia w negocjacjach
- Odpowiedzi/argumenty na możliwe obiekcje/zastrzeżenia
- Propozycje i ustępstwa – główne zasady
- Zamykanie/finalizacja negocjacji – zasady i techniki
- Gra negocjacyjna – symulacja biznesowa

SKŁAD ZESPOŁU ORAZ ROLE W ZESPOLE NEGOCJACYJNYM

- Role w zespole negocjacyjnym
- Równowaga zespołów negocjacyjnych
- Skuteczny negocjator – podstawowe kompetencje
- Postawa i cechy skutecznego negocjatora

PSYCHOLOGIA I KOMUNIKACJA W NEGOCJACJACH

- Co, kiedy i jak mówić?
- Sztuka prezentacji językiem korzyści
- Kiedy nie mówić nic - zarządzanie ciszą
- Typy osobowości, a przyjmowany styl negocjowania
- Test osobowości. Wpływ osobowości na styl negocjacji
- Test twojego stylu negocjacyjnego

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**
- rzeczywistej refleksji nad naszymi **postawami**, które są „matrycami” naszego sukcesu

Szkolenie zaplanowane zostało tak, aby te trzy obszary tworzyły logiczną całość oraz aby dostarczyły Uczestnikom kompleksowych narzędzi, rozwijając tym samym kompetencje w przedstawionych modułach szkoleniowych.

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