

Tajniki Skutecznych Negocjacji

Cel szkolenia

Podstawowym celem proponowanego szkolenia jest zapoznanie uczestników z elementarną wiedzą dotyczącą prowadzenia negocjacji handlowych.

Adresaci

Szkolenie przeznaczone jest dla uczestników, którzy w swoim życiu zawodowym mają do czynienia z negocjacjami pozycyjnymi zwanymi też konfrontacyjnymi.

Uczestnikami warsztatów mogą być zarówno osoby, które na co dzień kupują jako i sprzedają różnego rodzaju towary i usługi.

Nabywane Umiejetności

- Dobierania strategii negocjacji w zależności od oczekiwanego efektu rozmów.
- Przygotowania do rozmów z partnerami handlowymi
- Efektywne sposoby rozpoczynania negocjacji
- Typowe błędy popełniane w początkowym etapie rozmów
- Sposoby dochodzenia do założonego celu
- Unikanie błędów w trakcie negocjacji
- Odkrywania warunków brzegowych drugiej strony
- Radzenia sobie w „sytuacjach bez wyjścia”

Program szkolenia

1. Negocjacje pozycyjne czyli kiedy warto negocjować?

- Przeciwnik czy partner negocjacji
- Interesy wspólne, sprzeczne oraz wymienne

2. Analiza problemu negocjacyjnego

- Wyodrębnienie elementów negocjacyjnych
- Ustalenie hierarchii ważności wyodrębnionych kwestii
- Rola celu w negocjacjach
- Pozycja w negocjacjach czyli gromadzenie argumentów
- Dobór odpowiedniej strategii

Business People Alignment



3. Przygotowanie do rozmów na poziomie merytorycznym i psychologicznym

- Ustalenie punktu granicznego własnych ustępstw
- Jak nie dopuścić do zawarcia niekorzystnej umowy?
- Rola wrażenia i satysfakcji w negocjacjach
- Jak wykorzystać emocje w czasie rozmów

4. Początek negocjacji

- Kto powinien podać pierwszy swoją propozycję
- Jak reagować na pierwszą ofertę
- Przekleństwo zwycięzcy
- Atmosfera prowadzenia rozmów

5. Dokonywanie ustępstw w trakcie negocjacji

- Polityka ustępstw w czasie negocjacji
- Jak przekonać partnera negocjacji, że doszliśmy do własnego punktu oporu?
- Jak wykorzystać politykę ustępstw by wygrać negocjacje?

6. Gry mechanizmy psychologiczne wykorzystywane w trakcie prowadzenia negocjacji

- Jak czas i miejsce wpływają na wynik negocjacji?
- Wykorzystywanie emocji
- Nieczyste zagrania- czyli parę słów o trikach i manipulacjach
- Jak radzić sobie z partnerem, który stosuje „triki”?

7. Finał negocjacji

- Znaczenie podsumowywania poszczególnych etapów negocjacji
- Tworzenie protokołu zbieżności i rozbieżność
- Trudne sytuacje czyli co zrobić jeśli nie dojdziemy z partnerem do porozumienia?
- Czy rezultat negocjacji może być negocjowany powtórnie?

8. Podsumowanie szkolenia

Czas trwania - 2 dni, liczba uczestników- 8-12 osób

Business People Alignment

