

kod szkolenia: HR-DL-KS / Negocjacje

Negocjacje handlowe – gra czy sztuka właściwej komunikacji - szkolenie on-line

Warsztaty negocjacji dostosowane są do aktualnych wyzwań handlowców oraz osób, które uczestniczą w procesie negocjacyjnym.



Przeznaczenie szkolenia

Szkolenie skierowane do osób zajmujących się sprzedażą oraz zespołów handlowych, menedżerów i liderów zarządzających podległymi handlowcami. Do uczestnictwa zachęcamy także inne osoby zainteresowane nabyciem wiedzy i rozwojem umiejętności negocjacyjnych.



Korzyści wynikające z ukończenia szkolenia

Po ukończeniu zajęć uczestnik:

- Potrafi swobodnie posługiwać się technikami i narzędziami negocjacji.
- Dysponuje metodami zwiększającymi świadomość własnych postaw i postaw partnera negocjacyjnego
- Wie, jak unikać zagrożeń podczas negocjacji.
- Dysponuje narzędziami umożliwiającymi mu osiągnięcie najwyższego stopnia efektywności negocjacyjnej.
- Wie, jak budować długotrwałe, dobre relacje w negocjacjach.
- Wie, jak rozwiązywać konflikty w procesie negocjacji.
- Skutecznie zarządza procesem negocjacji.



Oczekiwane przygotowanie słuchaczy

Nie jest wymagane



Język szkolenia

- Szkolenie: polski
- Materiały: polski



Czas trwania

2 dni / 12 godzin

Agenda szkolenia

1. Styl w negocjacjach w praktyce

- Czym są negocjacje? Myśliwi - style prowadzenia negocjacji.
- Postawy (style) negocjacyjne - mini-wykład + test.
- Style negocjacyjne vs. klasyfikacja klientów - mini-wykład + quiz.

1. Przygotowanie negocjacji

- Negocjacje pozycyjne - gra „Działka” - gra negocjacyjna w parach.
- Analiza wyników gry negocjacyjnej z komentarzem trenera.
- Pojęcia negocjacyjne - mini-wykład.
- Przygotowanie do negocjacji - mini-wykład.
- Przebieg negocjacji

1. Jak negocjować? - mini-wykład + dyskusja.

- Percepcja - gra „Ustalanie faktów” - ćwiczenie indywidualne z warsztatem trenerskim.
- Sztuka zadawania pytań - Metoda SPIN - ćwiczenie indywidualne + feedback trenera.
- Bariery w komunikacji - dyskusja.
- Emocje - mini-wykład.
- Aktywne słuchanie - mini-wykład + dyskusja.
- Koncentracja na interesach - mini-wykład + dyskusja.
- Obiektywne kryteria oceny - mini-wykład + dyskusja.

1. Twarde negocjacje

- Triki negocjacyjne - mini-wykład + dyskusja.
- Gra krzeseł - pozycje negocjacyjne - film + mini-wykład + dyskusja.
- Gesty i ich znaczenie - ćwiczenie indywidualne + feedback trenera.

1. Trudne sytuacje negocjacyjne

- Impas - mini-wykład + dyskusja.
- Ustępstwa - mini-wykład + dyskusja.

1. Negocjacje problemowe

- Gra negocjacyjna: „Podział dochodów z loterii” - negocjacje wielostronne złożone.
- Analiza przebiegu gry.
- Warunki niezbędne do rozpoczęcia negocjacji - mini-wykład + dyskusja.

1. Negocjacje z monopolistą

- Gra negocjacyjna: „Negocjacje z monopolistą Durian” - negocjacje uczestników z trenerem.
- Analiza przebiegu gry.
- Fazy negocjacji - mini-wykład + dyskusja.
- Scenariusz prowadzenia negocjacji z monopolistą 2 - mini-wykład + dyskusja.

1. Sztuka perswazji w negocjacjach

- Metaprogramy - case study + dyskusja.
- Typologie osobowości - mini-wykład + test uczestników + dyskusja

1. Sztuka argumentacji w negocjacjach

- „A gdyby tak ...” - Instrukcja do warsztatu uczestników + losowanie tematów prezentacji indywidualnych + przygotowanie prezentacji tematu przez uczestników.
- „A gdyby tak ...” - prezentacje tematów przez uczestników + feedback trenera.