



NEGOCJACJE HANDLOWE

(48 godzin dydaktycznych)

CELE SZKOLENIA:

- poznanie zasad prowadzenia negocjacji w ujęciu praktycznym
- ukierunkowanie negocjatora na odnoszenie sukcesu negocjacyjnego
- przećwiczenie umiejętności oceny partnera negocjacji
- wykształcenie indywidualnego postrzegania procesu negocjacji handlowych
- przećwiczenie umiejętności planowania negocjacji
- poznanie stosowania wywierania wpływu w praktyce
- przećwiczenie umiejętności stosowania technik negocjacyjnych
- ukierunkowanie negocjatora na rozpoznawanie manipulacji
- nabycie umiejętności stosowania analizy transakcyjnej
- nabycie umiejętności asertywnego zachowania się podczas negocjacji

KORZYŚCI Z UCZESTNICTWA:

- nabycie umiejętności stosowania w praktyce zasad przygotowania i przeprowadzenia negocjacji
- uzyskanie wiedzy z zakresu np. przygotowania i prowadzenia negocjacji, manipulacji w negocjacjach, funkcjonowania zespołu negocjacyjnego, itd
- poznanie techniki i narzędzi prowadzenia negocjacji, oraz umiejętności ich doboru w konkretnych sytuacjach
- nauka jak rozwiązywać problemy związane z przygotowaniem i przeprowadzeniem negocjacji, oraz jasnego określania celu i angażowania się w rozwiązywanie problemów
- nabycie umiejętności oceny partnera negocjacyjnego i jego zamierzeń

PRORAM SZKOLENIA:

1. Negocjacje – istota problemu

- definicje i pojęcia podstawowe
- różnice między pozycyjnym stylem negocjowania a negocjacjami według zasad (korzyści i straty)
- techniki kreatywnego myślenia

2. Ocena partnera negocjacyjnego

- przewidywanie motywów zachowań i celów negocjacyjnych partnera
- odkrywanie słabych stron partnera negocjacyjnego – określenie płaszczyzn wywierania wpływu i przekonywania do swoich racji
- ocena stylu negocjacyjnego partnera – sposoby postępowania
- zmiana taktyki w zależności od działań drugiej strony
- podłoże zachowań ryzykownych partnera
- zniekształcenia i błędy w spostrzeganiu rzeczywistości

3. Specyfika negocjacji handlowych

- formułowanie oferty, ocena ofert
- strefa porozumienia w negocjacjach handlowych
- ceny graniczne partnerów a wstępna oferta cenowa
- odpieranie obiekcji i zastrzeżeń



4. Przygotowanie do negocjacji handlowych

- opracowanie scenariusza rozmów
- źródła wiedzy o partnerze
- rozpoznanie rynku i klienta
- przygotowanie oferty cenowej

5. Wywieranie wpływu na partnera negocjacyjnego

- zasady budowy perswazyjnej wypowiedzi – sztuka argumentowania
- dobór technik perswazyjnych i narzędzi wywierania wpływu adekwatnych do osobowości partnera
- techniki i strategię wywierania wpływu
- obustronne korzyści jako podstawowa strategia wywierania wpływu
- budowanie wiarygodności poprzez dopasowywanie języka ciała do słów

6. Style prowadzenia negocjacji

- twardy i miękki styl negocjowania (korzyści i straty)
- styl efektywny
- strategię negocjacyjne
- style rozwiązywania sporów negocjacyjnych

7. Przebieg negocjacji handlowych

- rozpoczęcie negocjacji
- prezentacja ofert
- negocjacje właściwe
- zawarcie umowy

8. Techniki negocjacyjne

- technika ustępstw cenowych
- argumenty poza cenowe w negocjacjach
- dostosowanie argumentów i sposobów działania do osobowości i charakteru partnera negocjacyjnego
- stopniowe przekonywanie do swoich racji
- zdobywanie sympatii drugiej strony – strategia komplementowania

9. Zespół negocjacyjny

- cechy dobrego negocjatora – diagnoza własnego stylu negocjowania
- dobór zespołu i podział ról
- współpraca z doradcami, konsultantami
- analiza cech osobowości i nawyków wyznaczających nasze zachowanie w procesie negocjacji

10. Uwarunkowania w negocjacjach

- miejsce
- czas
- informacje
- uwarunkowania międzykulturowe

11. Rozpoznawanie manipulacji w negocjacjach

- manipulacje samoocena



Projekt „Akademia menadżera” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

- manipulacje emocjami
- manipulacje czasem
- zasady przeciwstawiania się manipulacjom

12. Wprowadzenie do teorii Analizy Transakcyjnej

- analiza własnej struktury i tendencji osobowościowych
- ćwiczenie efektywnych form porozumiewania się

13. Zakończenie negocjacji

- zasady budowy kontraktu
- elementy kontraktu
- kontrakt negocjacyjny – unikanie pułapek

14. Wybrane elementy treningu asertywności

- „rozbrajanie” złości partnera
- radzenie sobie w sytuacji nacisku i presji
- obrona przed manipulacją
- radzenie sobie z konstruktywną i nie konstruktywną krytyką
- kontrolowanie i bezpieczne wyrażanie emocji – zastosowanie technik asertywnych w trudnych sytuacjach negocjacyjnych

15. Konflikt negocjacyjny

- źródła, dynamika i konsekwencje konfliktu
- trudny partner w negocjacjach
- sposób zachowania się w sytuacji konfliktowej
- unikanie, rywalizacja, akomodacja, kompromis, współpraca
- działania integrujące
- sprawność w rozwiązywaniu konfliktów

METODYKA:

- prezentacja multimedialna,
- wykład ilustrowany,
- dyskusja kierowana,
- opisy sytuacyjne,
- ćwiczenia indywidualne i zespołowe,
- symulacja,
- testy autodiagnostyczne

ZAJĘCIA PROWADZONE BĘDĄ PRZEZ:

Praktyków, negocjatorów, trenerów biznesu z dużym doświadczeniem, doradców i konsultantów biznesowych. Ekspertów w zakresie negocjacji, sprzedaży, organizacji przedsiębiorstw i zarządzania. Autorów szeregu ekspertyz organizacyjnych, kierowników i wykonawców projektów doradczych.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt „Akademia menadżera” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

TERMINY SZKOLEŃ:

I grupa (wyjazdowa)

21-23 maja 2012
11-13 czerwca 2012

II grupa (wyjazdowa)

1-3 sierpnia 2012
17-19 września 2012

- szczegółowy harmonogram zajęć oraz pozostałe informacje organizacyjne zakwalifikowani uczestnicy otrzymają e-mailem najpóźniej 7 dni przed szkoleniem
- szkolenia wyjazdowe odbywają się w Zakopanem w Hotelach Wersal*** lub Czarny Potok***

Hotel WERSAL *** Zakopane



Masters Centrum Szkolenia Biznesu A&A Polańska sp.j.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt „Akademia menadżera” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Hotel CZARNY POTOK *** Zakopane



Masters Centrum Szkolenia Biznesu A&A Polańska sp.j.