



SZTUKA NEGOCJACJI HANDLOWYCH I KUPIECKICH



Szkolenie zawiera kompendium wiedzy i umiejętności z zakresu negocjacji handlowych i kupieckich. Uczestnik poznaje techniki i strategie negocjacyjne stosowane i polecane przez światowej sławy negocjatorów i specjalistów od taktyki negocjacyjnej, takich jak: Jim Henning, Gavin Kennedy, Dariusz Świerk i Robert Cialdini. Poznaje triki stosowane przez obie strony, uczy się omijać pułapki negocjacyjne, dowiaduje się jak rozpoznawać i interpretować sygnały werbalne i niewerbalne a także jak w sposób zaplanowany maksymalizować swój zysk.

Ważnym atutem szkolenia jest forma otwarta, dzięki której mogą uczestniczyć w nim zarówno osoby zajmujące się sprzedażą jak również zakupami, dzieląc się ze sobą wiedzą i praktycznymi doświadczeniami z obu stron stołu negocjacyjnego.

Podczas szkolenia uczestnicy aż trzykrotnie wezmą udział w stopniowanych pod względem trudności symulacjach rozmów negocjacyjnych, z których ostatnie zostaną nagrane na video i poddane szczegółowej analizie na forum.



Program szkolenia

Dzień 1

- Prezentacja celów i założeń całej sesji. Wprowadzenie do szkolenia.
- Negocjacje jako proces. Omówienie każdego z czterech etapów negocjacji wg G. Kennedy'ego. Nauczenie się procesowego podejścia do planowania strategii i taktyki negocjacyjnej.
- Negocjacja jako wymiana – wady i zalety podejścia.
- Gra negocjacyjna oparta na modelu Johna Nasha – porównanie trzech podejść: *win-lose*, *win-win*, *compromise*.
- Wspólne Obszary Zainteresowania WOZ oraz ich funkcja w negocjacjach.
- Symulacja negocjacji 1 na 1 z wykorzystaniem arkusza Nego-SMART.
- Perswazja werbalna - pytania z zakresu wyboru pozornego przez alternatywę, kontrast i prowokację.
- Techniki wychodzenia z impasu (na później, możliwości, sprawy zasadnicze, hipoteza, sprzymierzeniec itp.)
- Symulacja negocjacji 1 na 1 z wykorzystaniem technik wychodzenia z impasu.
- Omówienie symulacji, feedback dla uczestników, podsumowanie pierwszego dnia.

Dzień 2

- Przypomnienie informacji z dnia pierwszego.
- Pojęcie BATNA, styl negocjacyjny, strategia negocjacyjna i technika negocjacyjna – rozróżnienie.
- Praktyczne zastosowanie BATNA podczas negocjacji – przykłady.
- Styl twardy, miękki i rzeczowy – autodiagnoza preferowanego stylu.
- Dekalog Zawodowego Negocjatora – czyli 10 zasad stanowiących absolutny fundament pod każde profesjonalne negocjacje.
- Gry negocjacyjne bazujące na zasadach wywierania wpływu społecznego wg Dariusza Świerka i Roberta Cialdiniego, stosowane przez kupców i sprzedawców.
- Rozpoznawanie i reagowanie na techniki negocjacyjne – co robić żeby nie dać się zmanipulować, w jaki sposób reagować kiedy druga strona gra nie fair.
- Symulacja negocjacji w zespołach nagrywane na video, z wykorzystaniem dekalogu zawodowego negocjatora.
- Odtworzenie filmów, omówienie symulacji, feedback dla uczestników.
- Podsumowanie szkolenia.

Inwestycja:

1290 PLN netto + 23% VAT



dla organizacji, które na szkolenie zapiszą minimum 2 pracowników, inwestycja wynosi

1090 PLN netto + 23% VAT za osobę

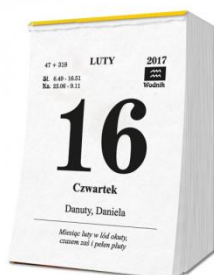
Cena obejmuje:

- 🎧 Przeprowadzenie szkolenia przez CEO Business Partners, Piotra Drozdowskiego
- 🎧 Materiały szkoleniowe
- 🎧 Certyfikaty ukończenia szkolenia
- 🎧 *Follow up* w postaci nagranych na video wystąpień uczestników opatrzonych komentarzem trenera
- 🎧 Organizację szkolenia w komfortowej sali konferencyjnej
- 🎧 Ciągłe przerwy kawowe i lunchy

Dostępne terminy:

Kraków

28-29 listopada



Czas trwania:

2 dni

Godziny zajęć:

9:00 – 17:00



PIOTR DROZDOWSKI

Założyciel i CEO konsorcjum szkoleniowego Business Partners, trener biznesu, mówca motywacyjny.

Ponad 16 lat doświadczenia w projektowaniu i prowadzeniu szkoleń indywidualnych i grupowych. Trener trenerów, ekspert w dziedzinie edukacji dorosłych – prowadził szkolenia z teorii i praktyki efektywnego nauczania dla trenerów, nauczycieli oraz mentorów. Autor kilkudziesięciu szkoleń o tematyce sprzedażowej i HR.

Wykładowca na podyplomowych studiach Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie.

Współpracował z międzynarodowymi firmami doradczo-szkoleniowymi w zakresie przygotowywania i wdrażania projektów edukacyjnych dla wszystkich poziomów organizacji dla firm z branży IT, medycznej, produkcyjnej, finansowej, telekomunikacyjnej, FMCG, energetycznej a także jednostek budżetowych Skarbu Państwa.

Prowadził szkolenia dla pracowników takich firm, jak: Auchan Retail Polska, TVN, PGE Polska Grupa Energetyczna, Enea, Nokia Poland, Orlen Gaz, Ceramika Tubądzin, Bank BPH, Nordea Bank, Sanitec Koło, Grupa Pracuj, Fresenius Medical Care, EGB Investments i wielu innych.

Wykształcenie:

Mgr Psychologii Doradztwa Zawodowego i Organizacji na Uniwersytecie Łódzkim. Specjalizacje: Zarządzanie Zasobami Ludzkimi, Reklama i Marketing.

Przygotowanie specjalistyczne:

- 🎓 Absolwent Szkoły Trenerów Warsztatu Umiejętności Psychospołecznych akredytowanej przez Polskie Towarzystwo Psychologiczne
- 🎓 Master NLP
- 🎓 Terapeuta - Praktyk NLP
- 🎓 Akredytowany Konsultant Insights Discovery®
- 🎓 Akredytowany Konsultant Metodologii Belbina®
- 🎓 Absolwent licznych szkoleń i kursów trenerskich w Polsce i Wielkiej Brytanii