



Negocjacje handlowe

CELE SZKOLENIA

- ✓ Nastawienie na prowadzenie negocjacji dających obu stronom poczucie wygranej
- ✓ Świadomość roli przygotowań do negocjacji jako ważnego etapu procesu negocjacyjnego
- ✓ Opanowanie umiejętności wypracowywania rozwiązań
- ✓ Opanowanie umiejętności analizy interesów i stanowisk obu stron
- ✓ Praktyczne wykorzystywanie takich pojęć jak: pierwsza oferta, poziom aspiracji, BATNA
- ✓ Praktyczne wykorzystanie metod wywierania wpływu w procesie negocjacji
- ✓ Opanowanie umiejętności radzenia sobie z próbami manipulowania podczas negocjacji
- ✓ Opanowanie zasad prowadzenia negocjacji cenowych
- ✓ Opanowanie złotych zasad udzielania rabatów
- ✓ Praktyczne zastosowanie poznanych zasad i technik prowadzenia negocjacji handlowych
- ✓ Opanowanie techniki zamykanie sprzedaży

Szkolenie prowadzone jest zgodnie z założeniem, że człowiek uczy się zarówno na poziomie świadomym, jak i nieświadomym, indywidualnie i w grupie, poprzez analizę i syntezę oraz poprzez nabywanie nowej wiedzy i wykorzystanie wiedzy już posiadanej. Dlatego podczas szkolenia wykorzystywane są następujące metody:

- ✓ Ćwiczenia indywidualne i grupowe
- ✓ Studia przypadków
- ✓ Testy, kwestionariusze i formularze autoanalizy
- ✓ Prezentacje multimedialne
- ✓ Filmy dokumentalne i fabularne
- ✓ Krótkie wykłady interaktywne

ZAKRES PROGRAMOWY

- Negocjacje jako elementy procesu sprzedaży
- Negocjacje pozycyjne: podejście miękkie i podejście twarde
- Negocjacje w okół meritum – ukierunkowanie na rozwiązywania
- Proces przygotowania się do negocjacji: argumenty i kontrargumenty. Przewidywanie faktycznych interesów drugiej strony,
- Trzy etapy negocjacji: Otwarcie, gra środkowa, finalizacja
- Przewidywanie zachowań i postaw
- Dolna Linia i BATNA – zastosowanie w negocjacjach handlowych
- Triki i manipulacje w negocjacjach
 - Najczęściej stosowane triki i manipulacje
 - Odczytywanie prób manipulacji
 - Obrona przed manipulacją
 - Zamiana sytuacji niekorzystnej na korzystną dla handlowca
- Ustępstwa racjonalne i emocjonalne i planowanie ustępstw
- Taktyki negocjacji ceny
 - Zmiana ceny, obrona ceny
 - Jak przedstawić cenę, jak bronić ceny
 - Zamiana wartości cenowej na innego rodzaju wartości
 - Manipulacje cenowe i jak się przed nimi bronić
 - Złote zasady udzielania rabatów
- Wywieranie wpływu w procesie negocjacji
- Techniki finalizacji sprzedaży
- Studia przypadków i ćwiczenia
 - Wprowadzenie do negocjacji – gra negocjacyjna
 - Planowanie negocjacji
 - Analiza stanowisk i oczekiwań – ćwiczenie

- Test – zachowanie w konflikcie – mocne i słabe strony
- Zachowania klientów w negocjacjach – ćwiczenie
- Negocjacje twarde i i miękkie – studium przypadku
- Negocjacje wokół meritum – studium przypadku
- BATNA i Dolna Linia – ćwiczenia
- Negocjacje cenowe – ćwiczenia
- Symulacja prawdziwych negocjacji cenowych– studium przypadku – scenki
- Udzielanie rabatów – ćwiczenie
- Manipulacje w negocjacjach – ćwiczenia
- Negocjacje z klientem – gra negocjacyjna

WYCENA

6400 zł netto

Cena szkolenia obejmuje:

- ✓ Przed szkoleniem - zbadanie wiedzy uczestników szkolenia poprzez rozesłanie anonimowych ankiet
- ✓ Dojazd trenera na miejsce szkolenia
- ✓ Doprecyzowanie programu szkolenia do potrzeb klienta
- ✓ Materiały szkoleniowe
- ✓ Przeprowadzenie szkolenia w siedzibie klienta
- ✓ Wydanie certyfikatów

Powyższa propozycja nie stanowi oferty w rozumieniu prawa.