Negocjacje - od teorii do praktyki

PROGRAM SZKOLENIA

Wprowadzenie i rozpoczęcie szkolenia

Moduł I: Wprowadzenie do tematu negocjacji

- Negocjacje jako styl bycia – negocjuj, jakby od tego zależało Twoje życie!
- Typy i style negocjacji.
- Negocjacje jako strategia budowania długofalowych relacji z klientami.
- Blokady w podejściu do negocjacji.

Moduł II: Proces negocjacji – omówienie głównych elementów

- Przygotowanie do negocjacji – Jak pozyskiwać wiedzę o partnerze negocjacyjnym?, W jaki sposób diagnozować potrzeby (swoje i partnerów negocjacyjnych)?, Jaką strategię przyjąć?, Jak zarządzić emocjami na każdym etapie procesu negocjacyjnego?
- Otwarcie, rozpoczęcie negocjacji – waga dobrego small talku.
- Negocjacje właściwe – najskuteczniejsze techniki negocjacyjne, m.in. technika imadła, odwoływanie się do wyższej instancji, kukułcze jako, coś za coś, dobry – zły, oskubywanie, etc.
- Podsumowanie procesu.

Moduł III: Negocjacje w praktyce

- Interaktywny warsztat mający na celu doskonalenie umiejętności poznanych technik negocjacyjnych.

Moduł IV: Zasoby negocjacyjne – jak uczynić je swoimi sprzymierzeńcami?

- Czas
- Miejsce
- Emocje
- Siła przebicia
- Trójkąt umiejętności negocjacyjnych

Moduł V: Najczęstsze błędy popełniane w negocjacjach – jak ich uniknąć?

- Zakończenie i podsumowanie szkolenia