

Usługa - NEGOCJOWANIE W PRAKTYCE – Jak Prowadzić Skuteczne Negocjacje Handlowe i Osiągać Swoje Cele? – Akademia Menadżera MŚP [SZKOLENIE STACJONARNE]



4.8/5 z 1548 ocen

NEGOCJOWANIE W PRAKTYCE – Jak Prowadzić Skuteczne Negocjacje Handlowe i Osiągać Swoje Cele? – Akademia Menadżera MŚP [SZKOLENIE STACJONARNE]

Numer usługi: 2021/09/15/13873/1172124

Dostawca usług: **Mariusz Tomaszewski MTConsulting**

Miejsce usługi: **Szczecin**

Dostępność: **Usługa otwarta**

Forma świadczenia: **stacjonarna**

Status usługi: **opublikowana**

PLN

1 980,00 zł netto za osobę

1 980,00 zł brutto za osobę

123,75 zł netto za osobogodzinę

123,75 zł brutto za osobogodzinę



Rodzaj
Usługa szkoleniowa



Kategoria / Podkategoria
Biznes / Negocjacje



Dofinansowanie
Tak



od 21.02.2022
do 22.02.2022

Informacje o usłudze

Sposób dofinansowania:

wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników

Szkolenie dedykowane jest wszystkim osobom, które chcą nauczyć się **skutecznie wywierać wpływ i osiągać swoje cele w negocjacjach z klientami, partnerami biznesowymi i pracownikami, z uwzględnieniem interesów własnych i partnera negocjacji**. Negocjacje handlowe to warsztat kierowany głównie do:

- przedsiębiorców, właścicieli firm i członków zarządów
- osób pracujących na stanowiskach kierowniczych lub przewidzianych do awansu
- pracowników działów handlowych
- sprzedawców, przedstawicieli handlowych, key account manager
- wszystkich osób, które na co dzień prowadzą negocjacje

Grupa docelowa usługi:

Od uczestników szkolenia nie jest wymagana wiedza ani uprzednie doświadczenie związane z negocjacjami handlowymi. Wymagane są natomiast podstawowe umiejętności komunikacyjne.

Szkolenie spełnia kryteria **Uniwersalnych Kompetencji Menadżerskich** w ramach Programu **Akademia Menadżera MŚP**.

Realizowana kompetencja: **Komunikacja i wykorzystanie informacji -> Negocjowanie**.

Minimalna liczba uczestników:

4

Maksymalna liczba uczestników:

12

Data zakończenia rekrutacji:

20-02-2022

Liczba godzin usługi:

16

Podstawa uzyskania wpisu do świadczenia usługi:

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Ramowy program usługi

Negocjowanie w praktyce, polegające na zaspokojeniu interesów stron, przez wypracowywanie rozwiązań korzystnych dla stron negocjacji i utrzymania pozytywnych kontaktów, to szkolenie dla wszystkich, którzy chcą skutecznie negocjować i osiągać swoje cele negocjacyjne.

Dotyczy ono zarówno negocjacji z klientami i kontrahentami (na zewnątrz organizacji) jak i z pracownikami czy współpracownikami (wewnątrz organizacji). Osiągnięcie celów negocjacyjnych jest celem każdego menadżera i osoby, która coś sprzedaje lub kupuje na co dzień.

Warsztat składa się w 80% z zajęć praktycznych i 20% z części teoretycznej (mini-wykłady). Prowadzony jest przez praktyka - eksperta negocjacji i sprzedaży B2B.

MODUŁY SZKOLENIA

PODSTAWY NEGOCJACJI

- Definicja, zasady i reguły negocjacyjne
- Przygotowanie do negocjacji (cel, listy interesów, jakie zastrzeżenia może wysunąć potencjalny partner)
- Opracowanie dolnej linii poszczególnych kwestii negocjacyjnych, czyli na co nie mogę się zgodzić, a gdzie mogę robić ustępstwa?
- Dostosowanie własnego stylu negocjacji do stylu preferowanego przez drugą stronę
- Opracowanie różnych wariantów porozumienia

"MARIGOLD" I "PRONESS" - GRA ZE SCENARIUSZEM (NEGOCJACJE 1:1)

- Perswazyjne techniki przedstawiania argumentów
- Dobra pozycja otwarcia
- Jak robić ustępstwa?
- Jak pozyskiwać informację od Klienta?
- Kiedy włączać do negocjacji kolejny parametr (istotny dla mnie)?

ZASADY WYWIERANIA WPLYWU CIAŁDINIEGO (PREZENTACJE UCZESTNIKÓW)

- Zasada autorytetu
- Zasada wzajemności
- Zasada podobieństwa
- Zasada niedostępności
- Zasada zaangażowania i konsekwencji
- Zasada społecznego dowodu słuszności
- Jak stosować zasady wywierania wpływu w kontakcie z klientem?

TECHNIKI AKTYWNEGO SŁUCHANIA W NEGOCJACJACH

- Jak pokazać partnerom, że się poważnie traktuje ich zdanie?
- Komunikowanie emocji i ich klaryfikacja – kiedy warto się do nich odwoływać? (ćwiczenie w parach)
- Wykształcenie samokontroli dla procesu negocjacji
- Jak sobie radzić ze stresem w negocjacjach, jak nad nim zapanować? (ćwiczenia indywidualne)
- Diagnoza typu osobowości partnera negocjacyjnego (i dopasowanie się do niego)
- Sztuka zadawania pytań - jak szybko dotrzeć do intencji drugiej strony? (ćwiczenie 5 pytań)
- Sugestie ukryte - perswazyjne formułowanie przekazu.

OBSERWUJ I ANALIZUJ (MINI-WYKŁAD I ĆWICZENIE W PARACH)

- Rozpoznawanie różnic między zarzutami partnerów negocjacyjnych, a najczęściej stosowanymi wymówkami
- Jak dobrać najlepsze sposoby reagowania na wymówki?

"NORD WEST" ORAZ "AMAX" (ĆWICZENIA W PARACH)

- Symulacja negocjacji oparta na scenariuszach i rolach
- Techniki kreowania nowych potrzeb u klientów / partnerów
- Przedstawianie klientom / partnerom nowych rozwiązań / możliwości współpracy
- Jak włączać do negocjacji dodatkowe parametry – realizować sprzedaż wiążaną?

PODSTAWOWY ZASÓB W NEGOCJACJACH (ĆWICZENIE W PARACH)

- Plan OPK w negocjacjach
- Określenie Poziomu Optymalnego
- Określenie Poziomu Pożądanego
- Określenie Poziomu Koniecznego
- Jak wykorzystać Plan OPK podczas negocjacji?

"JEDEN NA JEDEN" (SCENKI Z OMÓWIENIEM)

- Symulacja najczęściej spotykanych rozmów z Klientami / współpracownikami / partnerami w Firmie

- Schematy wywierania wpływu do różnych sytuacji w rozmowach
- Taktyki "prowadzenia" rozmówcy do postawionego celu

"MONETY" (GRA SYMULACYJNA)

- Poznanie zasad negocjacji i własnych nawykowych działań podczas "różnych technik" stosowanych przez partnera negocjacji
- Jak zachować jasność myślenia i rozagę w podejmowaniu decyzji, w sytuacjach trudnych podczas negocjacji?

"CO DALEJ"?

- Co robić po skończonych rozmowach negocjacyjnych?
- Czy proces negocjacji się kończy wraz z rozmowami?
- Ustalenie schematu przesłania notatki negocjacyjnej
- Jak wywierać wpływ na partnera jeśli ten nie odpowiada?

TEST THOMASA KILMANNA

- Poznanie swoich nawykowych schematów postępowania w sytuacjach konfliktowych
- 5 strategii działań w sytuacjach negocjacyjnych
- Strategie na: unikanie, uległość, kompromis, rywalizację i kooperację

AKTYWNE STAWIANIE GRANIC W NEGOCJACJACH (ĆWICZENIE W PARACH)

- Jak odmawiać, by zachować relacje?
- Jak odmawiać, by kontynuować proces negocjacji?

MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

- Prezentacja multimedialna w wersji elektronicznej
- Materiały szkoleniowe i handouty do ćwiczeń

METODY STOSOWANE PODCZAS SZKOLENIA

- Interaktywny mini wykład
- Case study - symulacja negocjacji
- Gra ze scenariuszem
- Ćwiczenia w parach
- Ćwiczenia indywidualne
- Prezentacje uczestników
- Scenki z omówieniem
- Test auto diagnostyczny

NARZĘDZIA/METODY WERYFIKACJI KOMPETENCJI

- Praktyczne sprawdzenie umiejętności i wiedzy na temat negocjowania - case study
- Symulacja, w ramach której przeprowadza się negocjacje z założonym z góry celem do osiągnięcia

Harmonogram usługi

<u>Przedmiot / temat zajęć</u>	<u>Data realizacji zajęć</u>	<u>Godzina rozpoczęcia</u>	<u>Godzina zakończenia</u>	Liczba godzin
Podstawy negocjacji	21-02-2022	10:00	11:30	01:30
"Marigold" i "Proness" - gra ze scenariuszem (negocjacje 1:1)	21-02-2022	11:30	13:00	01:30
Zasady wywierania wpływu Cialdiniego (prezentacje uczestników) - cz.1	21-02-2022	13:00	14:30	01:30
Zasady wywierania wpływu Cialdiniego (prezentacje uczestników) - cz.2	21-02-2022	14:30	15:30	01:00
Techniki aktywnego słuchania w negocjacjach	21-02-2022	15:30	16:30	01:00

Obserwuj i analizuj (mini-wykład i ćwiczenie w parach)	21-02-2022	16:30	18:00	01:30
Nord West" oraz "Amax" (ćwiczenia w parach)	22-02-2022	09:00	10:30	01:30
Podstawowy zasób w negocjacjach (ćwiczenie w parach)	22-02-2022	10:30	12:00	01:30
"Jeden na jeden" (scenki z omówieniem)	22-02-2022	12:00	13:30	01:30
"Monety" (gra symulacyjna)	22-02-2022	13:30	15:00	01:30
"Co dalej"?	22-02-2022	15:00	16:00	01:00
Test Thomasa Kilmanna. Aktywne stawianie granic w negocjacjach (ćwiczenie w parach)	22-02-2022	16:00	17:00	01:00

Główny cel usługi

Cel edukacyjny

Szkolenie „Negocjowanie w Praktyce – Jak Prowadzić Skuteczne Negocjacje Handlowe i Osiągać Swoje Cele?” przygotowuje uczestników do samodzielnego i skutecznego prowadzenia negocjacji handlowych z uwzględnieniem interesów własnych i partnera negocjacji oraz osiągania wspólnych celów.

Efekty uczenia się

- tworzy efektywne strategie prowadzenia negocjacji
- przygotowuje się do każdej rozmowy mając sprecyzowane jasno oczekiwania, cele i strategię negocjacji
- tworzy efektywną argumentację w trakcie negocjacji
- diagnozuje etapy w procesie negocjacji
- korzysta z technik wywierania wpływu w negocjacjach
- dostrzega impas w negocjacjach i skutecznie sobie z nim radzi
- tworzy „asertywny efekt pierwszego wrażenia” i wzmacnia pozycję w procesie negocjacji
- radzi sobie z wątpliwościami i zastrzeżeniami partnera w negocjacjach
- wpływa na emocje drugiej osoby
- dostrzega błędy popełniane w negocjacjach i im przeciwdziała
- asertywnie stawia granice podczas spotkań negocjacyjnych
- kontroluje negocjacje na poziomie procesu, wywierania wpływu i perswazyjnej argumentacji
- dostosowuje taktyki stosowane w negocjacjach do przyjętej u partnera strategii
- radzi sobie w sytuacjach emocjonalnie trudnych
- dostraja się do swojego partnera w negocjacjach na poziomie werbalnym i niewerbalnym

Sposób weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się

NARZĘDZIA/METODY WERYFIKACJI KOMPETENCJI

- Zadania realizowane podczas szkolenia
- Zadanie wdrożeniowe po szkoleniu z informacją zwrotną od trenera

Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?

Tak

Kwalifikacje

Brak wyników.

Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto 1 980,00 zł

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto 1 980,00 zł

Koszt osobogodziny netto 123,75 zł

Koszt osobogodziny brutto 123,75 zł

Adres realizacji usługi

Szczecin, woj. zachodniopomorskie

Szkolenie w formule zamkniętej odbywa się w siedzibie przedsiębiorcy lub w innym uzgodnionym miejscu.

Zajęcia poprowadzą



Tomasz Kolasiński

Posiada doświadczenie zawodowe jako handlowiec, menedżer sprzedaży i dyrektor handlowy w branżach elektroniki użytkowej oraz elektryczno-budowlanej. Zarządzał pracą 20-osobowego zespołu doradców techniczno-handlowych oraz pracowników działu sprzedaży i ofertowania. Wdrażał standardy obsługi klienta w takich firmach jak Media Saturn Holding, Perfumeriach Douglas, czy sieci sklepów Centrum Wina. Wdrażał profesjonalne systemy sprzedaży telefonicznej w mBanku oraz Cardif ARD.

Szkolenia ze sprzedaży i negocjacji prowadzi od ponad 10 lat. W tym czasie przeszkolił ponad 50 firm różnych branż i

wielu handlowców, pracując dla firm. Na salach szkoleniowych spędził ponad 1500 dni szkoleniowych, z czego ponad 500 z zakresu negocjacji. Z jego doświadczenia korzystali pracownicy m.in, takich firm jak: Ambra, Castorama, Ciech, mBank, T-Mobile, Volvo, General Electric i wiele innych.

Absolwent studiów podyplomowych Uniwersytetu Łódzkiego - Podyplomowe Studium Socjologii Stosowanej w Zarządzaniu Zasobami Ludzkimi. Ukończył studia doktoranckie na Uniwersytecie Łódzkim – wydział Zarządzania.

Kontakt



Małgorzata Heinrich

email: bur@mtc.pl

tel: (+48) 883 329 608

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje materiały szkoleniowe:

- podręcznik;
- skrypt;
- prezentacja multimedialna;
- materiały ćwiczeniowe:
 - tabele
 - kanwy
 - diagramy
 - wykresy

Informacje dodatkowe

Istnieje możliwość realizacji szkolenia w formule zamkniętej dla konkretnej firmy w formie szkolenia stacjonarnego lub zdalnego z trenerem na żywo. Skontaktuj się z nami i poproś o indywidualną ofertę.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).