

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



4.8/5 z 1548 ocen

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

Numer usługi: 2021/09/21/13873/1178257

Dostawca usług: **Mariusz Tomaszewski MTConsulting**

Dostępność: **Usługa otwarta**

Forma świadczenia: **zdalna w czasie rzeczywistym**

Status usługi: **niezrealizowana**

PLN

1 790,00 zł netto za osobę

1 790,00 zł brutto za osobę

149,17 zł netto za osobogodzinę

149,17 zł brutto za osobogodzinę



Rodzaj
Usługa szkoleniowa



Kategoria / Podkategoria
Biznes / Negocjacje



Dofinansowanie
Tak



od 28.10.2021
do 29.10.2021

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: 8

Data zakończenia rekrutacji: 27-10-2021

Liczba godzin usługi: 12

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

- 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)?

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
- Sztuka zadawania pytań - jak szybko dotrzeć do intencji drugiej strony? (ćwiczenie 5 pytań)
- Sugestie ukryte - perswazyjne formułowanie przekazu.

"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

TAKTYKI NEGOCJACYJNE

Zapoznanie się z poszczególnymi taktykami oraz ich przećwiczenie w praktyce. Scenki 1 na 1. Wypracowanie kontr-taktyk.

- Niepełne pełnomocnictwo
- Spotkajmy się w połowie drogi
- Śmieszne pieniądze
- Wycofanie oferty
- Nagroda w raj
- Sytuacja hipotetyczna
- Rosyjski front
- Zastraszanie konkurencją

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
- Gra ze scenariuszem
- Symulacje sytuacji negocjacyjnych
- Ćwiczenia w parach
- Scenki z omówieniem
- Czat, pytania i odpowiedzi

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	28-10-2021	09:00	10:30	01:30
"Marigold" I "Proness" - gra ze scenariuszem (negocjacje 1:1)	28-10-2021	10:30	12:00	01:30
Techniki aktywnego słuchania w negocjacjach	28-10-2021	12:00	13:30	01:30
"Nord West" oraz "Amax" (ćwiczenia w parach)	28-10-2021	13:30	15:00	01:30
Podstawowy zasób w negocjacjach (ćwiczenie w parach)	29-10-2021	09:00	10:30	01:30
"Jeden na jeden" (scenki z omówieniem)	29-10-2021	10:30	12:00	01:30
Taktyki negocjacyjne (ćwiczenia w parach)	29-10-2021	12:00	13:30	01:30
Aktywne stawianie granic w negocjacjach	29-10-2021	13:30	15:00	01:30

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 osiągnięcia 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

- 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
- stosuje taktyki negocjacyjne i przeciwdziała nim u partnera negocjacji

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 1 790,00 zł

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto 1 790,00 zł

Koszt osobogodziny netto 149,17 zł

Koszt osobogodziny brutto 149,17 zł

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 w wersji elektronicznej:

- e - podręcznik;
- skrypt;
- prezentacja multimedialna;
- materiały ćwiczeniowe w postaci plików graficznych i tekstowych:
 - 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 wycenę.

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).

Warunki techniczne

Warunki techniczne

MINIMALNE WYMAGANIA TECHNICZNE:

- Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy); - 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB)
- System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja) - Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)
- Stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD) - Kamera, mikrofon i głośniki lub słuchawki (Microsoft Teams współpracuje z wszystkimi wbudowanymi w laptopy kamerami).