



AKAT Usługi
Doradczycie Tomasz
Kurek



Skuteczne negocjacje handlowe. Warsztaty praktyczne - symulacje z wykorzystaniem kamery wideo.

Numer usługi 2020/03/27/12327/548570

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 17.09.2024 do 18.09.2024

2 324,70 PLN brutto

1 890,00 PLN netto

145,29 PLN brutto/h

118,13 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Edukacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Warsztaty dedykowane są osobom negocjującym warunki handlowe, warunki współpracy z dostawcami, osobom negocjującym z Klientami indywidualnymi i dużymi przedsiębiorcami.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	16-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Podniesienie poziomu wiedzy z zakresu:

- strategii i taktyk negocjacyjnych,
- praktyk sprzedażowych, negocjacyjnych i manipulacyjnych stosowanych w trakcie negocjacji handlowych,
- zasad skutecznej komunikacji z partnerem negocjacyjnym oraz współpracownikami i innymi działami firmy

Podniesienie praktycznych umiejętności z zakresu:
- doboru optymalnych strategii i taktyk negocjacyjnych,

Wyrobienie bądź wzmocnienie następujących postaw:
- poszukiwania rozwiązania korzystnego dla obu stron,

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
doboru optymalnych strategii i taktyk negocjacyjnych,	praktycznego zastosowania zasad skutecznej komunikacji z partnerem negocjacyjnym.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Wydawane zaświadczenie o ukończeniu szkolenia zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Wydane zaświadczenie o ukończeniu szkolenia potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

W wydawanym zaświadczeniu znajduje się informacja o osobie prowadzącej i walidującej

Program

Dzień 1

I. WPROWADZENIE DO WARSZTATÓW SZKOLENIOWYCH. (0,5 h)

- Powitanie uczestników – zasady, przerwy, pytania, wzajemne poznanie się.
- Identyfikacja oczekiwań i doświadczenia uczestników.
- Przedstawienie głównych celów i agendy szkolenia.

II. NEGOCJACJE W WARUNKACH PROCESÓW BIZNESOWYCH FIRMY (2,5 h)

- Wpływ jakości komunikacji na osiągnięte wyniki zespołów zakupowych i sprzedażowych
- Bariery i ograniczenia w komunikacji oraz sposoby ich przewyciężania.

- Wyniki procesu negocjacji i ich wpływ na miary efektywności procesu.
- Metody negocjowania z kluczowymi interesariuszami - czyli jak wdrożyć strategię WIN-WIN.
- Problemy w obszarze dostaw i sprzedaży oraz sposoby ich rozwiązywania poprzez negocjacje.

III. STRATEGIE NEGOCJACYJNE DOPASOWANE DO ŚRODOWISKA (2,5 h)

- Cel negocjacji – od tego zaczynamy.
- Ustalenie priorytetów – nie wszystko jest tak samo dla nas istotne.
- Przygotowanie miejsca i czasu negocjacji.
- Analiza stron negocjacji.
- Sposoby rozwiązywania konfliktów.
- Strategie i taktyki negocjacyjne.
- Utrata zaufania – czyli na co powinniśmy zwracać uwagę.
- Potrzeba wygrania - jak osiągnąć sukces w „białych rękawiczkach”.
- Reakcje emocjonalne - jak wdrożyć w życie sztukę opanowania.

IV. ETAPY PROCESU NEGOCJACYJNEGO W ZAKUPACH I SPRZEDAŻY. (2,5 h)

- Proces negocjacyjny – krok po kroku do osiągnięcia porozumienia.
- Schemat spotkania negocjacyjnego – kilka cennych wskazówek praktycznych.
- Ustalenie potrzeb i możliwości partnera.
- Ustalenie kwestii spornych i wspólnych.
- Stosowanie technik wpływu społecznego w negocjacjach.
- Przyjmowanie strategii w zależności od celu.
- Kluczowe reguły w negocjacjach.

Dzień 2

V. DEFINIOWANIE NAJLEPSZEJ ALTERNATYWY DLA POROZUMIENIA Z POTENCJALNYM KONTRAHEMTEM. (1 h)

- Zasady określania BATNY.
- Ustalenie potrzeby negocjowania – nie zawsze jesteśmy na to gotowi.
- Wykorzystywanie BATNY w poszczególnych etapach procesu negocjacyjnego.
- BATNA partnera negocjacyjnego – klucz do osiągnięcia przewagi w negocjacjach.
- Strategia negocjacyjna: konkurencyjna, rzeczowa i partnerska.
- Negocjacje twarde lub miękkie – czyli jak dobierać style, aby osiągnąć optymalne rozwiązanie?

VI. OSIĄGANIE OBUSTRONNYCH KORZYŚCI POPRZEZ DEFINIOWANIE RÓŻNIC STANOWISK. (1,5 h)

- Wyjaśnianie obszarów interesów i wypracowywanie dostępnych wariantów.
- Negocjowanie w ramach zespołu projektowego.
- Negocjacje z dostawcami zewnętrznymi.
- Negocjowanie pomiędzy zespołami.
- Monitorowanie dialogu i koncentracja na właściwym jakościowo procesie negocjacyjnym.

Wyjaśnianie wszystkich obszarów interesów i formułowanie racjonalnych wniosków.

VII. NEGOCJACJE WE WŁASNYM PROJEKCIE – ANALIZA SYTUACJI I WYPRACOWYWANIE WŁAŚCIWYCH SCENARIUSZY POSTĘPOWANIA. (2,5 h)

- Analiza sytuacji i definiowanie oczekiwań.
- Definiowanie własnych ograniczeń w projekcie i zapewnienie odpowiedniej komunikacji kryteriów brzegowych.
- Przewidywanie sytuacji partnera negocyjnego – czyli jak wykorzystać drzewa decyzyjne do kreowania właściwej pozycji negocjacyjnej.

VIII. DOCHODZĄC DO „TAK” I UNIKAJĄC „NIE” – STRATEGIA PRZEŁAMYWANIA IMPASU W NEGOCJACJACH. (2,5 h)

- Reguła wzajemnego szacunku i zrozumienia interesów – jak pogodzić różne stanowiska?
- Umiejętność mówienia i słuchania – bez tego nie ma negocjacji.
- Sytuacje trudne w negocjacjach – od właściwej diagnozy i zrozumienia interesów zależy sukces dwóch stron negocjacyjnych.
- Błędy negocjacyjne – czyli jak budować tzw. „mosty zwodzone”.

IX. ZAKOŃCZENIE SZKOLENIA – PODSUMOWANIE. (0,5 h)

- Podsumowanie zagadnień dot. komunikacji i negocjacji w zakupach
- Rozdanie certyfikatów uczestnictwa w szkoleniu.
- Zakończenie szkoleni

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Dzień 1	Violetta Sulima	17-09-2024	09:00	17:00	08:00
2 z 2 Dzień 2	Violetta Sulima	18-09-2024	09:00	17:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 324,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	145,29 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Violetta Sulima

Trener i doradca w zakresie negocjacji i technik kontaktu z klientem i dostawcami, opracowanie strategii przygotowania i prowadzenia negocjacji zarówno zakupowych i sprzedażowych. Od 1997 r trener i doradca biznesowy, szef handlowców

Psycholog, studia podyplomowe Psychologia pozytywna

Przeprowadzenie 50 projektów negocjacyjnych

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały w postaci wydrukowanych prezentacji oraz ćwiczeń.

Informacje dodatkowe

WAŻNE!!

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc / gwarancji terminu szkolenia.

Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją ogólnych warunków świadczenia usługi (OWU), które znajdują się na stronie internetowej pod adresem <http://www.akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy>

Oferujemy organizację tego i innych dofinansowanych usług w formule zamkniętej. W takiej sytuacji usługa jest dostosowywana do życzeń konkretnego Klienta, a przyjęte rozwiązania opierają się na analizie potrzeb danego przedsiębiorstwa. Serdecznie zapraszamy do współpracy przy tworzeniu własnych rozwiązań szkoleniowych, służymy wsparciem w doborze tematyki i ekspertów prowadzących.

Specjalizujemy się szczególnie w obszarze:

- * Zarządzania strategicznego
- * Efektywności firm
- * Efektywności zespołów
- * Efektywności liderów
- * Zarządzania projektami
- * Marketingu
- * Sprzedaży

Zapraszamy do kontaktu: 793 489 009; biuro@akatconsulting.p

Adres

Wrocław

Wrocław

woj. dolnośląskie

Kontakt



Angela Janas

E-mail a.janas@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 489 600