



SZTUKA ZAWODOWYCH NEGOCJACJI

UNIKALNY PROGRAM, PROWADZONY
PRZEZ ZAWODOWEGO NEGOCJATORA

Dla kogo:

- / właściciele firm
- / kadra menadżerska
- / zespół sprzedażowy

Czego się nauczysz:

- / dlaczego nigdy nie należy negocjować ceny
- / jak sprawić żęby klient chciał kupić
- / jak negocjować nie używając argumentów
- / jak negocjować ze słabszej pozycji

Co zyskasz:

- / długotrwała i owocną współpracę z klientem
- / światowej klasy warsztat negocjacyjny
- / perfekcyjne przygotowanie do procesu negocjacji
- / poznasz elementy psycho-grafologii

PROGRAM ONLINE 3-dniowy

Zapytaj o szczegóły 531-276-299 / kontakt@questcm.pl



— 1. Wstęp do negocjacji

- Stereotypy negocjacyjne – prawda czy fałsz?
- Rodzaje negocjacji i dlaczego warto to wiedzieć?

— 2. Fundamentalne zagadnienia negocjacji zawodowych

- Etyka w negocjacjach
- Metodyka – modele negocjacji asertywnych
- Style i osobowości negocjacyjne:
 - miękki, twardy i mieszany
 - kobra, lew, pies, ślimak
 - przyjacielski, asertywny, dominujący, agresywny
 - dominujący, zdystansowany, społeczny

— 3. Trudne sytuacje negocjacyjne

- a. Jak uczynić, aby kontr-partner usiadł do stołu negocjacyjnego?
- b. Wykorzystanie mediatora
- c. Konflikt, jako szansa
- d. Idea „złotego mostu”
- e. „Odchodząc od NIE” – jak „nie odejść od stołu negocjacyjnego”?
- f. Irracjonalizm kontr-partnera – jak reagować?
- g. Brak ZOPA w negocjacjach relacyjnych
- h. Reakcje na różnorodne nierelacyjne zachowania kontr-partnera
- i. Konflikt interesów – strategie reagowania
- d. Przygotowanie procesu negocjacyjnego – kluczowe pojęcia

— 4. Etapy negocjacji

- a. Przygotowanie procesu negocjacyjnego – warianty działań i narzędzi
 - Analiza wewnętrzna i zewnętrzna sytuacji negocjacyjnej
 - 1) Anatomia negocjacji – relacje, komunikacja, interesy, możliwości, uprawnomocnienie, BATNA, zobowiązania
 - 2) Istotne interesy – uznanie, przynależność, autonomia, pozycja, rola
 - Analiza interesariuszy, ich roli i wpływu na proces negocjacyjny
 - Działanie systemowe w oparciu o szablon przygotowania do negocjacji
 - Opracowanie scenariuszy i algorytmów negocjacyjnych
 - Analiza możliwości działania w obszarze modułu „ustawienie”
 - j. Jak negocjować z pozycji zdecydowanie „słabszego”?
 - k. Jak negocjować „z cieniem”? – czyli brak decyzyjności jako problem
 - l. Negocjacje „po trupach” – jak nie polec i jeszcze dużo wygrać?
 - m. Jak negocjować z niekompetentną „drugą stroną”?
 - n. Jak negocjować z osobą z „silnym brakiem zaufania”?

— 5. Negocjacje to komunikacja – przy stole negocjacyjnym

- a. Mechanizmy psychologiczne komunikacji
- b. Słowa, zdania, kolejność – wybrane obszary NLP szczególnie przydatne w negocjacjach
- c. Komunikacja niewerbalna – zarys
 - Mowa ciała – rola i wybrane elementy
 - Odczytywanie zachowań – łączenie mowy ciała, słów, zachowań
 - Elementy psycho-grafologii



QUEST

Change Managers Sp. z o.o.

ul. Okopowa 56 lok. 222

01-042 Warszawa

+48 (22) 40-99-333

kontakt@questcm.pl