

ZAWODOWE NEGOCJACJE

2-dniowe szkolenie **stacjonarne**

Dla kogo

- / Właściciele firm
- / Kadra menadżerska
- / Zespół sprzedażowy

Czego się nauczysz

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

Co zyskasz

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

+48 (22) 40 99 333
kontakt@questcm.pl

Quest Change Managers Sp. z o.o.

ul. Okopowa 56 lok. 222
01-042 Warszawa



1. Wstęp do negocjacji

- a. Stereotypy negocjacyjne – prawda czy fałsz?
- b. Rodzaje negocjacji – od negocjacji pozycyjnych po negocjacje win-win

2. Fundamentalne zagadnienia negocjacji zawodowych

- a. Etyka w negocjacjach
- b. Style i osobowości negocjacyjne
- c. Jak uczynić, aby kontr-partner usiadł do stołu negocjacyjnego?
- e. Wykorzystanie mediatora
- f. Konflikt jako szansa
- g. Idea „złotego mostu”
- h. „Odchodząc od NIE” – jak „nie odejść od stołu negocjacyjnego”?
- i. Brak ZOPA w negocjacjach relacyjnych
- j. Konflikt interesów – strategię reagowania
- k. Przygotowanie procesu negocjacyjnego – kluczowe pojęcia

3. Negocjacje to komunikacja – przy stole negocjacyjnym

- a. Budowa mózgu a Komunikacja Nieantagonizująca z mechanizmem akceptacji
- 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

4. Etapy negocjacji. Analiza i przygotowanie procesu negocjacyjnego – warianty działań i narzędzi

- a. Analiza wewnętrzna i zewnętrzna sytuacji negocjacyjnej:
 - Anatomia negocjacji – relacje, komunikacja, interesy, możliwości, uprawomocnienie, BATNA, zobowiązania
 - Istotne interesy – uznanie, przynależność, autonomia, pozycja, rola
- b. Analiza interesariuszy, ich roli i wpływu na proces negocjacyjny
- c. Działanie systemowe w oparciu o szablon przygotowania do negocjacji
- d. Opracowanie scenariuszy i algorytmów negocjacyjnych
- e. Analiza możliwości działania w obszarze modułu „ustawienie”

5. Trudne sytuacje negocjacyjne

- a. Irracjonalizm kontr-partnera – jak reagować?
- b. Reakcje na różnorodne nierelacyjne zachowania kontr-partnera
- c. Jak negocjować z pozycji zdecydowanie „słabszego”?
- d. Jak negocjować „z cieniem”? – czyli brak decyzyjności jako problem
- e. Negocjacje „po trupach” – jak nie polec i jeszcze dużo wygrać?
- f. Jak negocjować z niekompetentną „drugą stroną”?
- g. Jak negocjować z osobą z „silnym brakiem zaufania”?

ZAWODOWE
NEGOCJACJE

