

Negocjacje w biznesie

Szczegółowy program szkolenia



Przygotowano w dniu 06.09.2024



Program dla szkolenia 2-dniowego (16 h)

Intellect

Zespół koordynatorów

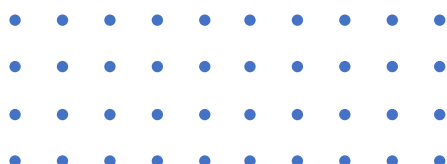
530 414 080



kontakt@intellect-group.pl



www.intellect-group.pl





Forma / metody szkolenia

Opieramy się na kilku podstawowych formach przekazywania umiejętności:

01 **ĆWICZENIA PRAKTYCZNE**

Kluczowy element każdego efektywnego szkolenia – uczestnicy szkolenia wykonują we wsparciu trenera szereg ćwiczeń doskonalących nabywane przez nich umiejętności

02 **AUTORSKIE GRY**

Gry, które mają na celu m.in zintegrowanie Uczestników, Nie tylko z imienia czy z nazwiska ale również kim jest i jaki ma naturalny styl komunikacji ale też przećwiczenie w praktyce poznanego materiału.

03 **MNI WYKŁADY**

Pozwalają na przekazanie doświadczenia trenerów w krótki i przystępny sposób, usystematyzowanie wiedzy oraz zobrazowanie podejmowanych w trakcie warsztatów tematów.

04 **KARTY PRACY**

Uczestnicy otrzymują karty pracy, które umożliwiają wykonanie ćwiczeń w przejrzysty sposób. Pozostają z Uczestnikami po szkoleniu, a wypracowane w ten sposób materiały pomagają w pracy po szkoleniu.

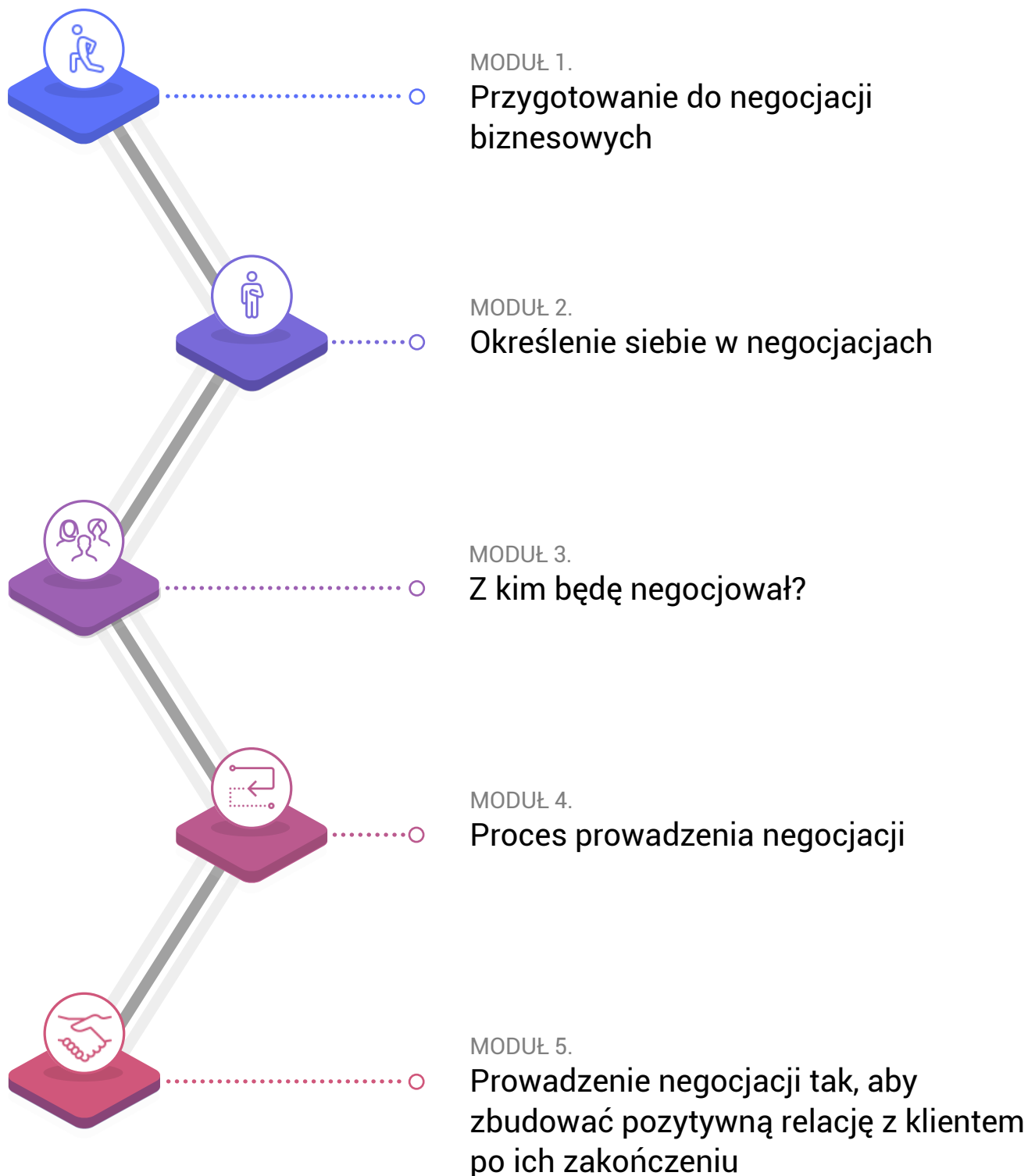
05 **CYKL KOLBA**

Sposób uczenia się, który jest oparty na 4 etapach. Teoria oparta na uczeniu się poprzez doświadczenie. Ważnym elementem jest dopasowanie do osobistego stylu każdego z nas. Wszystkie elementy naszych szkoleń Uczestnicy filtrują przez siebie, dzięki czemu na dłużej są w stanie zapamiętać i wdrożyć po szkoleniu.



5 modułów szkolenia

Na dalszych stronach znajdziesz szczegółowy zakres modułów szkolenia





Moduł 1.

Przygotowanie do negocjacji biznesowych



Określenie celu negocjacji



Rozpoznanie cech dobrego negocjatora;
Rozpoznanie zawodowych kompetencji negocjatora



Określenie swoich zasobów/ silnych stron/
argumentów



Identyfikacja potrzeb partnera/ negocjatora



Określenie swojej misji/ wizji, swojej firmy,
klientów oraz partnerów biznesowych,
znalezienie wspólnych wartości



Moduł 2. Określenie siebie w negocjacjach



Wprowadzenie do tematu
Kolorystycznych Typów Osobowości
(KTO)



Poznanie własnego typu osobowości



Rozpoznanie w jakim sposobie komunikacji
dobrze się czuję (na podstawie rozpoznanego
typu osobowości).



Moduł 3.

Z kim będę negocjował?



Wprowadzenie do typologii osobowości innych osób



Różne typy osób/ negocjatorów - negocjator czerwony, niebieski, zielony, żółty



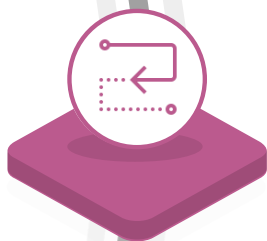
Określanie typu rozmówcy po wypowiedzianych przez niego słowach



Określanie typu rozmówcy na podstawie napisanej przez niego wiadomości email



Określanie typu rozmówcy po preferowanej przez niego formy komunikacji



Moduł 4. Proces prowadzenia negocjacji



Określenie różnych faz negocjacji i zaprojektowanie ich struktury



Opcje negocjacyjne w metodologii FUKO



Forma języka - wykorzystanie komunikacji korzyści lub języka straty



Jak przełamywać opór w negocjacjach



Radzenie sobie w stresujących sytuacjach podczas negocjacji



Właściwa argumentacja podczas negocjacji biznesowych



Wykrywanie kłamstwa i blefu podczas negocjacji czyli zgniętego kompromisu



Moduł 5.

Prowadzenie negocjacji tak, aby zbudować pozytywną relację z klientem po ich zakończeniu



Prowadzenie negocjacji w oparciu o zasadę WIN-WIN, a nie zgniły kompromis



Relacja oraz styl partnerski jako klucz w procesie biznesowym



Przeanalizowanie procesu sprzedaży i odpowiednie przygotowanie oferty



Efektywna analiza potrzeb oraz odpowiednie reagowanie na „nie” – zdarta płyta, parafraza, demaskacja aluzji, mydlenie oczu



Asertywność oraz pozytywny feedback w stosunku do klienta