

Negocjacje w biznesie

Szczegółowa propozycja programu szkolenia

Cel szkolenia

Cena jest niewątpliwie ważnym czynnikiem. Niemniej jednak istnieją chwile, gdy nie jesteśmy w stanie jej obniżyć lub po prostu tego nie chcemy. Jak reagować, gdy nasi handlowcy skupiają się na niższych cenach oferowanych przez konkurencję, zamiast dostrzegać wartość naszej oferty? Czy taki stan rzeczy zwiastuje problemy dla przedsiębiorstwa? Co zrobić, gdy Twoi przedstawiciele handlowi skupiają się jedynie na walce cenowej?

Forma szkolenia / metody używane na szkoleniu

- **Ćwiczenia praktyczne** - Kluczowy element każdego efektywnego szkolenia – uczestnicy szkolenia wykonują we wsparciu trenera szereg ćwiczeń doskonalących nabywane przez nich umiejętności
- **Autorskie gry** - które mają na celu m.in zintegrowanie Uczestników, ale również poznanie kto kim jest i jaki ma naturalny styl komunikacji
- **Mni wykłady** - Pozwalają na przekazanie doświadczenia trenerów w krótki i przystępny sposób, usystematyzowanie wiedzy oraz zobrazowanie podejmowanych w trakcie warsztatów tematów.
- **Karty pracy** - Uczestnicy otrzymują karty pracy, które umożliwiają wykonanie ćwiczeń w przejrzysty sposób. Uczestnikami zatrzymują je, a wypracowane w ten sposób materiały pomagają w pracy po szkoleniu.
- **Cykl kolba** - Sposób uczenia się, który jest oparty na 4 etapach - uczenie się przez doświadczanie. Ważnym elementem jest dopasowanie do osobistego stylu każdego z nas.



Propozycja programu szkolenia

Poniżej znajduje się propowany przez nas zakres szkolenia. Proszę pamiętać, że zostanie on elastycznie **dopasowany do Państwa potrzeb**.

Moduł 1.

Przygotowanie do negocjacji biznesowych

Określenie celu negocjacji

Uczestnicy nauczą się precyzyjnie definiować cele i oczekiwane rezultaty negocjacji, co zwiększy ich skuteczność.

Rozpoznanie cech dobrego negocjatora; rozpoznanie zawodowych kompetencji negocjatora

Omówione zostaną kluczowe cechy i umiejętności, które wyróżniają skutecznych negocjatorów. Uczestnicy dokonają samooceny swoich kompetencji.

Określenie swoich zasobów/silnych stron/argumentów

Uczestnicy zidentyfikują swoje mocne strony i argumenty, które mogą wykorzystać w rozmowie negocjacyjnej.

Identyfikacja potrzeb partnera/negocjatora

Uczestnicy nauczą się rozpoznawać potrzeby oraz motywacje drugiej strony, co pozwoli im budować strategię oparte na rzeczywistych celach partnera.

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

Szkolenie pomoże zrozumieć, jak wartości i misja firmy wpływają na sposób prowadzenia negocjacji i budowania relacji.

Moduł 2.

Określenie siebie w negocjacjach

Wprowadzenie do tematu Typów Osobowości

Uczestnicy poznają model typów osobowości i dowiedzą się, jak wpływa on na styl negocjacji.

Poznanie własnego typu osobowości

Każdy uczestnik określi swój dominujący typ osobowości, co pomoże w zrozumieniu mocnych stron i obszarów rozwoju w kontekście negocjacji.

Rozpoznanie, w jakim sposobie komunikacji dobrze się czuję

Uczestnicy przeanalizują swoje preferencje komunikacyjne, aby lepiej dostosowywać styl rozmowy do różnych sytuacji.

Moduł 3.

Z kim będę negocjował?

Wprowadzenie do typologii osobowości innych osób

Uczestnicy poznają metody identyfikacji osobowości partnerów negocjacyjnych. To pomoże im dopasować strategię i język rozmowy.

Różne typy osób/negocjatorów

Omówienie stylów negocjacyjnych poszczególnych typów i sposobów skutecznego komunikowania się z nimi.

Określanie typu rozmówcy po wypowiedzianych przez niego słowach

Szkolenie uczy interpretacji sposobu mówienia partnera, by rozpoznać jego typ osobowości i intencje.

Określanie typu rozmówcy na podstawie napisanej przez niego wiadomości e-mail

Analiza języka i tonu maila pomoże trafnie ocenić sposób myślenia i podejście drugiej strony.

Określanie typu rozmówcy po preferowanej przez niego formie komunikacji

Uczestnicy nauczą się rozpoznawać preferencje komunikacyjne partnerów, np. mailowe, telefoniczne, bezpośrednie.

Moduł 4.

Proces prowadzenia negocjacji

Określenie różnych faz negocjacji i zaprojektowanie ich struktury

Uczestnicy nauczą się planować przebieg negocjacji – od otwarcia po zamknięcie – by zwiększyć szanse na osiągnięcie celu.

Opcje negocjacyjne w metodologii FUKO

Omówienie praktycznego modelu FUKO (Fakty, Uczucia, Konsekwencje, Oczekiwania) w kontekście negocjacji.

Forma języka – wykorzystanie komunikacji korzyści lub języka straty

Szkolenie pokaże, jak dobierać język i argumenty, by wywoływać u partnera pożądane reakcje i decyzje.

Jak przełamywać opór w negocjacjach

Uczestnicy poznają techniki radzenia sobie z oporem drugiej strony oraz sposoby przekonywania jej do współpracy.

Radzenie sobie w stresujących sytuacjach podczas negocjacji

Szkolenie dostarcza narzędzi do zachowania spokoju, koncentracji i kontroli emocji w trudnych rozmowach.

Właściwa argumentacja podczas negocjacji biznesowych

Szkolenie rozwija umiejętność logicznego i przekonującego argumentowania, opartego na faktach i korzyściach.

Wykrywanie kłamstwa i blefu podczas negocjacji, czyli zgniłego kompromisu

Uczestnicy nauczą się rozpoznawać sygnały manipulacji i blefu, aby unikać niekorzystnych ustaleń.

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

Omówienie filozofii negocjacji win-win, która pozwala na uzyskanie porozumienia korzystnego dla obu stron.

Relacja oraz styl partnerski jako klucz w procesie biznesowym

Uczestnicy poznają sposoby budowania trwałych relacji opartych na wzajemnym szacunku i zaufaniu.

Przeanalizowanie procesu sprzedaży i odpowiednie przygotowanie oferty

Szkolenie uczy, jak przenieść wyniki negocjacji na konkretne działania sprzedażowe i oferty.



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

Uczestnicy poznają techniki reagowania na odmowę i obiekcje w sposób asertywny i profesjonalny, bez utraty relacji.

Asertywność oraz pozytywny feedback w stosunku do klienta

Uczestnicy nauczą się formułować konstruktywny feedback i utrzymywać partnerski ton w rozmowie.

Korzyści, które osiągnięcie dzięki szkoleniu!

Oto realne korzyści, które możecie osiągnąć dzięki uczestnictwu w tym szkoleniu, dopasowanym do Waszych potrzeb.



Skuteczniejsze negocjowanie warunków współpracy

Uczestnicy szkolenia dowiedzą się, jak precyzyjnie negocjować warunki współpracy z partnerami biznesowymi. Lepsze ustalenia dotyczące terminów, dostaw czy serwisu mogą poprawić efektywność operacyjną i zmniejszyć ryzyko konfliktów z racji niejasnych zapisów umownych.



Zarządzanie sytuacjami konfliktowymi

Umiejętności zdobyte na szkoleniu pozwolą pracownikom skuteczniej rozwiązywać konflikty, które mogą pojawić się w trakcie negocjacji. Zamiast dopuścić do eskalacji, będą w stanie znaleźć kompromis.



Umiejętność rozpoznawania blefów i manipulacji

Uczestnicy szkolenia zdobędą wiedzę, jak rozpoznawać taktyki manipulacyjne stosowane przez drugą stronę w negocjacjach. Dzięki temu będą bardziej odporni na próby wywierania presji i manipulacji, co umożliwi im wynegocjowanie lepszych warunków.



Eliminacja niekorzystnych zapisów w umowach

Dzięki szkoleniu pracownicy nauczą się, jak identyfikować i negocjować zapisy w umowach, które mogą być niekorzystne dla firmy. Takie działania pozwolą uniknąć ryzyka finansowego i prawnego oraz zabezpieczyć interesy firmy na etapie zawierania umowy.



Zwiększenie pewności siebie pracowników

Dzięki poznaniu skutecznych technik negocjacyjnych, pracownicy zyskają większą pewność siebie w kontaktach biznesowych. Będą bardziej asertywni, co pomoże im lepiej reprezentować interesy firmy.