

10 LIPCA 2018

Warszawa

9 skutecznych strategii i taktyk w negocjacjach handlowych

SZKOLENIE

Grupa docelowa

- ◆ pracownicy i menedżerowie działów sprzedaży

Korzyści ze szkolenia

- ◆ zwiększenie skuteczności w negocjacjach - zarówno pod względem osiągniętych wyników, jak i utrzymywania długotrwałych relacji z partnerami negocjacyjnymi

Cele szczegółowe szkolenia

- ◆ poznanie 9 efektywnych strategii i taktyk negocjacyjnych oraz uzyskanie sprawności w ich stosowaniu
- ◆ umiejętność wykrycia i obrony przed technikami, chwytami, trikami, grami i manipulacjami wykorzystywanymi przez drugą stronę
- ◆ uzyskanie świadomości własnej podatności na wybrane techniki oraz informacji zwrotnej dotyczącej wpływu swoich silnych i słabych stron na wyniki osiągnięte w negocjacjach

**SZYMON NĘCKI**Trener umiejętności
menedżerskich

9.30 - 10.00 Rejestracja uczestników i poranna kawa

10.0 - 11.30 TRZY STRATEGIE DAJĄCE PRZEWAGĘ JUŻ NA POCZĄTKU NEGOCJACJI

- ambitne otwarcie/niska piłka – czym się kierować przy ustalaniu punktu otwarcia negocjacji
- kreowanie wrażenia – klucz do udanych negocjacji
- ustalanie poziomu odniesienia – punkt startowy do zamienienia przeciętnych wyników na wybitne

11.30 - 11.45 Przerwa na kawę

11.45 - 13.15 TRZY NAJSKTUCZENIEJSZE STRATEGIE NA TRZY ETAPY NEGOCJACJI – OTWARCIE, ETAP ŚRODKOWY, ZAMKNIĘCIE

- standardowy sposób działania – ulubiona zagrywka dużych graczy
- dobry, zły policjant – subtelne warianty najbardziej powszechnej taktyki negocjacyjnej
- oskubywanie – gdy umowa jest już właściwie zawarta, a pojawiają się dodatkowe warunki

13.15 - 14.00 Lunch

14.00 - 15.45 TRZY KLUCZOWE STRATEGIE DLA BUDOWANIA DŁUGO-TRWAŁYCH RELACJI BIZNESOWYCH

- systemowe myślenie o interesach – wyjście poza „pułapkę środka tabeli”
- poznawanie siebie i drugiej strony – ile druga strona wie o tobie? A co powinieneś wiedzieć o nich? I co wiesz o własnym stylu i błędach w negocjowaniu?
- budowanie osobistych relacji – jak osiągać wysokie wyniki, a jednocześnie zachowywać dobre relacje

15.45 Zakończenie szkolenia i wręczenie certyfikatów uczestnikom

9 skutecznych strategii i taktyk w negocjacjach handlowych

SZKOLENIE PROWADZI



SZYMON NĘCKI
Trener umiejętności
menedżerskich

Szymon Nęcki, trener umiejętności menedżerskich, szczególnie tych związanych ze sztuką zarządzania, negocjacjami i skuteczną komunikacją.

Doświadczenie trenerskie zdobywał u boku cenionego eksperta oraz trenera - prof. Zbigniewa Nęckiego.

Współpracuje z wieloma prestiżowymi firmami i uczelniami wyższymi. Posiada trzy tytuły magistra: z zarządzania, marketingu i psychologii. Prowadzi działalność naukową w ramach studiów doktoranckich w Instytucie Psychologii UJ. Należy do Polskiego Towarzystwa Psychoterapii Psychodynamicznej.