

WYWIERANIE WPŁYWU W NEGOCJACJACH

O SZKOLENIU:

Przypomnij sobie kilka ostatnich sytuacji, w których targowałeś się o cenę swojego produktu czy o warunki umowy z kontrahentem.

Gdybyś mógł osiągnąć jedną, tylko jedną rzecz, która zapewniła by Ci pożądany wynik ... co by to było?

Chciałbym ich przekonać do swojej propozycji.

Przekonać ich bardziej, niż oni przekonywali mnie. Żeby przyznali mi rację i żeby "stało na moim!"

Jak tego dokonać - o tym już na szkoleniu!

Grupa docelowa szkolenia:

Szkolenie Wywieranie wpływu w negocjacjach rekomendujemy:

Managerom średniego i wyższego szczebla zarządzania prowadzącym negocjacje biznesowe z kontrahentami, klientami i dostawcami.

Managerom handlowym odpowiedzialnym za wyniki negocjacji handlowych.

Specjalistom ds. sprzedaży, Key Account Managerom, Przedstawicielom Handlowym negocjującym z klientami.

Wszystkim, którzy chcą zwiększyć swoją siłę negocjacyjną i podnieść kompetencje negocjacyjne, szczególnie w zakresie wywierania wpływu.

CELE SZKOLENIA:

Po szkoleniu uczestnicy będą potrafili:

Wzmocnić swoją siłę negocjacyjną, dzięki znajomości technik wywierania wpływu.

Konstruktywnie budować porozumienie w negocjacjach, nie zapominając o korzyściach.

Stosować taktyki wywierania wpływu omawiane w trakcie szkolenia.

Rozpoznawać i bronić się przed metodami wywierania wpływu stosowanymi przez drugą stronę.

Umiejętnie ustępować podczas prowadzonych negocjacji.

Sposób prowadzenia szkolenia Wywieranie wpływu:

Szkolenie prowadzone jest zgodnie ze sztuką uczenia się dorosłych, czyli poprzez doświadczenie. Stosując metody interaktywne takie jak ćwiczenia, gry, dyskusje w podgrupach i na forum wspólnie wypracowuje się efektywne metody zachowania się i reagowania w różnych sytuacjach.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. SIŁA NEGOCJATORA

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



Trudne sytuacje w kontakcie z Klientami
Klient wywierający wpływ a Twoja reakcja
Twoja pozycja w negocjacjach
BATNA jej wpływ na siłę w negocjacjach
Inne czynniki siły (siła aktorów, tajemnicze zaplecze, siła referencyjna i inne)
Dostępne środki zwiększenia BATNA w negocjacjach

2. KONFLIKT A DOSTĘPNE STRATEGIE NEGOCJACYJNE

Twoja metoda rozwiązywania konfliktów
Podejście integracyjne, uległe, adaptacyjne, kompromisowe i agresywne
Słabe i mocne strony różnych sposobów rozwiązywania konfliktów
Szczególne znaczenie podejścia integracyjnego i zastosowanie go w praktyce
Definiowanie problemu negocjacyjnego
Poszukiwanie opcji rozwiązań

3. ARSENAŁ NEGOCJATORA - TAKTYKI NEGOCJACYJNE

Etapy przebiegu negocjacji
Praca zespołu negocjacyjnego
Arkusze przygotowań do negocjacji
Twoje taktyki wywierania wpływu
Umiejętność rozpoznawania określonych taktyk

Stosowanie wybranych taktyk negocjatorów, m.in:

Balon próbny
Rosyjski front
Nagroda w raju
Zdechła ryba
Rzut na taśmę / ostatnie życzenie
Salami
Eskalacja żądań i blef
Gra w eksperta
Sposoby obrony przed wybranymi taktykami

4. SPOSÓB USTĘPOWANIA I ASERTYWNOŚĆ NEGOCJATORA

Stosowane w negocjacjach sposoby ustępowania

ABY WZIĄĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



Utrzymanie stanowiska negocjacyjnego
Wymuszenie ustępstw na drugiej stronie
Technika asertywnej odmowy stosowana w negocjacjach
Taktyki obrony przed atakiem

TRENER: