NEGOCJACJE W BIZNESIE

O SZKOLENIU:

Negocjacje w biznesie wymagają wysokich umiejętności, które decydują o tym, czy osiągniesz korzyści prowadząc ważny projekt lub podpiszesz nowy kontrakt z klientem.
Czy zdarzyło się, że podczas spotkań Twój partner biznesowy, wiedział o Tobie więcej niż Ty o nim? Czy traciłeś kontrolę nad przebiegiem rozmów? Czy silniejszy dyktował warunki kontraktu?
Coraz częściej spotykasz podczas rozmów biznesowych osoby doskonale wyszkolone i przygotowane, znające tajniki taktyk negocjacyjnych. Na ile wynik negocjacji stanowi wtedy efekt ich przemyślanej strategii, a na ile realizuje Twoje oczekiwania? Czy zdarza się, że zgadzasz się na zbyt duże ustępstwa? Kiedy interesy są rozbieżne, łatwo dochodzi do impasu w rozmowach. Bywa, że partner traci zainteresowanie i wszystko trzeba zaczynać od początku. Efekt to strata czasu i rosnące koszty.
Podczas szkolenia możesz wzbogacić swoje kompetencje i dowiedzieć się:

Jak doprowadzić do finału rozmów i podpisać rentowne porozumienie?
Czy wspólny kompromis to jedyna droga prowadząca do racjonalnego zaspokojenia interesów?
Jak sterować przebiegiem rozmów, nawet kiedy wydaje się to trudne.
Jak osiągnąć przewagę w rozmowach z silniejszym partnerem?
Jak radzić sobie z technikami wpływu stosowanymi przez drugą stronę?

CELE SZKOLENIA:

Dzięki praktycznej wiedzy trenera i warsztatowemu charakterowi szkolenia:

Poznasz praktyczny obraz rozmów wsparty najnowszymi pojęciami z teorii negocjacji.
Nauczysz się kalkulować własne korzyści w kontekście wspólnych ustępstw stron negocjacji.
Dowiesz się jak zwiększyć swoją siłę negocjacyjną.
Zyskasz umiejętność skutecznej komunikacji podczas spotkań biznesowych i przy stole negocjacyjnym.
Nauczysz się skutecznie negocjować i wywierać wpływ z zastosowaniem taktyk negocjacyjnych.
Będziesz świadomie kierować przebiegiem negocjacji.
Określisz indywidualne cele naprawcze, które będę mógł zrealizować w praktyce.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. NEGOCJACJE - PO CO WSPÓLNE POROZUMIENIE?

Przedmiot i oblicze negocjacji w biznesie - studium przypadku
Cel i istota negocjacji w biznesie

Wartość Informacji - sposoby i przyczyny ich pozyskiwania
Korzyści ze wspólnego porozumienia i skutki braku zgody
Czy tylko wspólne porozumienie? - wygrana jednej strony

2. PODSTAWOWE POJĘCIA W NEGOCJACJACH BIZNESOWYCH

Rola czasu, deadline i nieodwracalność
Rentowność projektów negocjacyjnych
Zakres możliwego porozumienia - model ZOPA
Pozycja otwarcia, linia oparcia, dolna linia
Zbijanie obiekcji cenowych Klienta
Negocjacje problemowe i strategia rozmów skoncentrowanych na doradztwie
Model BATNA
Siła negocjacyjna
Metody przezwyciężania dysproporcji sił
Kryteria oceny wyniku negocjacji

3. KOMUNIKOWANIE SIĘ W NEGOCJACJACH - NARZĘDZIE UZYSKANIA POPARCIA

Najczęstsze problemy z komunikacją
Styl i sposób komunikacji przy stole
Wizerunek negocjatora
Kształtowanie postrzegania osoby negocjatora przez Klienta
Zdobywanie informacji przy stole
Sposób prezentacji oferty
Dostosowanie się do rozmówcy
Budowanie wartości dla drugiej strony
Podsumowania czyli "przewijanie taśmy"
Sposób wyrażania krytyki
Jak radzić sobie z niepoprawną komunikacją?
Metody przekształcania złego klimatu

4. WYKORZYSTANIE PROCESU MENTALNEGO W NEGOCJACJACH BIZNESOWYCH

Eksperymenty z emocjami - studium przypadku
Wpływanie na modele mentalne w negocjacjach
Wpływanie na pobudki motywacyjne
Rozumienie aspiracji i dostosowywanie się do nich
Rozumienie emocji i ich przyczyn

5. WYBÓR STYLU NEGOCJACYJNEGO - DROGA DO WSPÓLNYCH KORZYŚCI

Określenie indywidualnego stylu negocjowania uczestników
Styl miękki
Styl twardy
Styl rzeczowy
Styl i taktyka prowadzenia negocjacji etycznych

6. PRZEBIEG SKUTECZNYCH NEGOCJACJI W PRAKTYCE

Główne fazy negocjacji
Wpływ osoby negocjatora na przebieg rozmów
Wpływ mikrointerakcji na przebieg rozmów
Diagnoza skuteczne narzędzie uzyskania przewagi
Strategia planowania, arkusz przygotowań
Sposoby określania obszarów negocjacyjnych
Wyznaczanie celu głównego i celów pośrednich - sposób określania korzyści negocjacyjnych
Przygotowanie spotkania negocjacyjnego
Rozpoczęcie negocjacji w praktyce biznesowej
Wyznaczanie kolejności tematów i wykorzystanie uzależnienia od ścieżki w rozmowie handlowej
Rozszerzanie wspólnych możliwości przez opcje
Kryteria oceny rozwiązań
Prezentowane stanowiska i argumenty
Techniki asertywności negocjatora
Strategie wychodzenia z impasu
Jak ustępować żeby nie stracić
Finalizacja negocjacji - zawarcie porozumienia i podpisanie kontraktu

7. ARSENAŁ TECHNIK WPŁYWU W NEGOCJACJACH BIZNESOWYCH

Efektywne techniki wywierania wpływu w negocjacjach
Taktyki negocjacyjne podczas rozmów biznesowych

8. KIEROWANIE PRZEBIEGIEM NEGOCJACJI - NARZĘDZIA PROWADZĄCE DO PRZEŁOMU

Kształtowanie struktury rozmów
Tworzenie korzyści czy zdobywanie korzyści - dylemat negocjatora
Plan taktyczny własnych działań

Dopasowywanie taktyki do typu negocjacji

9. AKTÓWKA SKUTECZNEGO NEGOCJATORA - SYNTEZA

Od czego zależy sukces w negocjacjach biznesowych?
Synteza treści szkolenia
Wartość wspólnego porozumienia
Sposoby wzmacniania BATNA
Postrzeganie przez Klienta i pierwsze pięć minut
Waga przygotowania do rozmów
Wartość rozpoznania potrzeb Klienta
Generowanie pomysłów i opcji rozwiązań
Kształtowanie klimatu rozmów
Rozumienie procesów mentalnych
Sposób argumentacji i wywieranie wpływu
Asertywność i sposób ustępowania
Wpływanie na przebieg rozmów handlowych
Dbałość o partnerów negocjacyjnych
Mocne i słabe strony negocjatora
Indywidualne określenie obszarów do poprawy i zadań przez uczestników szkolenia

TRENER: