

NEGOCJACJE HANDLOWE. Szkolenie z profesjonalnych technik negocjacji

O SZKOLENIU:

Szkolenie z negocjacji handlowych to kompleksowy program, który ma na celu wyposażenie Cię w zaawansowane umiejętności negocjacyjne, niezbędne do skutecznego prowadzenia rozmów handlowych. Nasze szkolenie z technik negocjacji jest idealne dla osób, które pragną podnieść swoje kompetencje i zwiększyć efektywność w kontaktach z klientami.

Podczas tego intensywnego szkolenia z negocjacji nauczysz się:

Rozpoznawać i dostosowywać się do różnych stylów negocjacyjnych, co pozwoli Ci lepiej przewidywać i reagować na działania swoich partnerów biznesowych.

Przygotowywać i prowadzić negocjacje handlowe, zwiększając swoją pewność siebie i efektywność w osiąganiu założonych celów.

Stosować zaawansowane strategie negocjacyjne, które umożliwią osiągnięcie porozumień korzystnych dla obu stron, budując długotrwałe i oparte na zaufaniu relacje biznesowe.

Wykorzystywać techniki argumentacji i perswazji, które pomogą Ci przekonać nawet najbardziej sceptycznych klientów.

Radzić sobie z manipulacją i negocjować ze słabszej pozycji, co pozwoli Ci utrzymać kontrolę nad procesem negocjacyjnym i chronić interesy swojej firmy.

Przełamywać impasy w negocjacjach oraz profesjonalnie negocjować ceny, co jest kluczowe dla pomyślnego zamykania umów.

Szkolenie z technik negocjacji oferuje także praktyczne ćwiczenia, symulacje negocjacyjne, analizy studiów przypadków oraz warsztaty grupowe, które pozwolą Ci na bezpośrednie zastosowanie zdobytej wiedzy w realistycznych scenariuszach. Dzięki indywidualnym konsultacjom z trenerami, treści szkolenia zostaną dostosowane do Twoich specyficznych potrzeb i wyzwań.

To szkolenie negocjacje handlowe sprawi, że staniesz się wszechstronnym i pewnym siebie negocjatorem, gotowym do odniesienia sukcesu w każdym scenariuszu biznesowym.

CELE SZKOLENIA:

Podstawowym celem szkolenia z negocjacji handlowych jest wyposażenie Cię w zaawansowane umiejętności negocjacyjne, które pozwolą Ci skutecznie prowadzić rozmowy handlowe, osiągając optymalne wyniki dla Ciebie i Twojej firmy.

Podczas szkolenia "Negocjacje Handlowe":

Nauczysz się skutecznie identyfikować i dostosowywać do różnych stylów negocjacyjnych, co pozwoli Ci lepiej zrozumieć i przewidywać działania swoich partnerów biznesowych.

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



Rozwiniesz swoje umiejętności w zakresie przygotowania i prowadzenia negocjacji handlowych, co zwiększy Twoją pewność siebie i efektywność w kontaktach z klientami.

Dowiesz się, jak zastosować strategie negocjacyjne, aby osiągnąć porozumienia korzystne dla obu stron, co zbuduje długoterminowe relacje oparte na zaufaniu.

Poznasz techniki argumentacji i perswazji, które pomogą Ci przekonać nawet najbardziej sceptycznych klientów i zwiększyć Twoją siłę przekonywania.

Podniesiesz swoje umiejętności w radzeniu sobie z manipulacją i negocjowaniem ze słabszej pozycji, co pozwoli Ci utrzymać kontrolę nad procesem negocjacyjnym.

Podniesiesz umiejętności praktycznego stosowania technik przełamania impasu w negocjacjach oraz profesjonalnego negocjowania cen, co umożliwi Ci skuteczne zamykanie umów i osiąganie najlepszych możliwych warunków.

Uczestnicząc w tym szkoleniu, zyskasz kompleksowe narzędzia i wiedzę niezbędną do tego, aby stać się negocjatorem, który potrafi wygrywać w każdym scenariuszu negocjacyjnym.

Korzyści ze szkolenia "NEGOCJACJE HANDLOWE. Szkolenie z profesjonalnych technik negocjacji"

Szkolenie z negocjacji handlowych - korzyści dla uczestnika

Korzystając ze szkolenia "Negocjacje Handlowe", zyskasz unikalną okazję do zdobycia kluczowych umiejętności, które bezpośrednio przełożą się na Twoje sukcesy zawodowe.

Nauczysz się skutecznie identyfikować i dostosowywać do różnych stylów negocjacyjnych, co pozwoli Ci lepiej zrozumieć intencje i strategie Twoich partnerów biznesowych.

Rozwiniesz swoje kompetencje w zakresie przygotowania i prowadzenia negocjacji, zwiększając tym samym swoją pewność siebie i efektywność w kontaktach z klientami.

Dowiesz się, jak stosować zaawansowane strategie negocjacyjne, aby osiągać porozumienia korzystne dla obu stron, co pomoże Ci budować trwałe, oparte na zaufaniu relacje biznesowe.

Poznasz techniki argumentacji i perswazji, które pozwolą Ci skutecznie przekonywać nawet najbardziej sceptycznych klientów.

Podniesiesz swoje umiejętności w radzeniu sobie z manipulacją oraz negocjowaniem ze słabszej pozycji, co umożliwi Ci utrzymanie kontroli nad procesem negocjacyjnym.

Dzięki praktycznym technikom przełamania impasu w negocjacjach oraz profesjonalnego negocjowania cen, będziesz w stanie skutecznie zamykać umowy i osiągać najlepsze możliwe warunki.

Te nowe umiejętności uczynią Cię wszechstronnym i pewnym siebie negocjatorem, gotowym do odniesienia sukcesu w każdym scenariuszu negocjacyjnym.

Szkolenie z technik negocjacji - korzyści dla firmy i pracodawcy

Decydując się na skierowanie swojego handlowca na szkolenie z technik negocjacji, inwestujesz w rozwój kluczowych umiejętności, które przyniosą wymierne korzyści Twojej firmie.

Twój handlowiec zdobędzie umiejętności prowadzenia bardziej efektywnych i zyskownych negocjacji, co bezpośrednio przełoży się na zwiększenie przychodów i poprawę wyników finansowych firmy.

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



Dzięki szkoleniu, będzie lepiej przygotowany do budowania długoterminowych relacji z klientami, co pomoże w utrzymaniu lojalności klientów oraz pozyskiwaniu nowych kontraktów. Zastosowanie zaawansowanych technik negocjacyjnych i argumentacyjnych pozwoli mu skuteczniej reprezentować interesy firmy, minimalizując ryzyko konfliktów i nieporozumień.

Ponadto, rozwinięcie umiejętności radzenia sobie z manipulacją i negocjowaniem ze słabszej pozycji zapewni lepszą ochronę interesów firmy nawet w trudnych sytuacjach.

Pracownik będzie również w stanie skuteczniej przełamywać impas i finalizować umowy, co sprawi, że procesy negocjacyjne będą bardziej płynne i zakończone sukcesem.

Skierowanie pracownika na to szkolenie to strategiczna decyzja, która podniesie ogólną kompetencję zespołu negocjacyjnego i zwiększy konkurencyjność Twojej firmy na rynku. Dzięki temu, zyskasz pewność, że Twoi pracownicy są doskonale przygotowani do reprezentowania firmy na najwyższym poziomie, przynosząc realne korzyści finansowe i wizerunkowe.

Szkolenie z negocjacji handlowych - metody prowadzenia

Szkolenie z negocjacji handlowych wykorzystuje różnorodne, interaktywne metody, które zapewniają maksymalne zaangażowanie i efektywność nauki. Stosujemy praktyczne ćwiczenia symulacyjne, które pozwalają uczestnikom na bezpośrednie zastosowanie zdobytej wiedzy w realistycznych scenariuszach negocjacyjnych. Dzięki analizie studiów przypadków, uczestnicy mają okazję zapoznać się z rzeczywistymi sytuacjami biznesowymi i zrozumieć, jak skutecznie stosować różne strategie negocjacyjne.

Warsztaty grupowe oraz dyskusje moderowane umożliwiają wymianę doświadczeń i najlepszych praktyk, co sprzyja głębszemu zrozumieniu zagadnień oraz rozwijaniu umiejętności współpracy i komunikacji. Mini - wykłady teoretyczne są wzbogacone o prezentacje multimedialne, co ułatwia przyswajanie kluczowych koncepcji i technik. Indywidualne konsultacje z trenerami pozwalają na dostosowanie treści szkolenia do specyficznych potrzeb i wyzwań uczestników.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. KOMPETENCJE NEGOCJATORA. JAKI JEST TWÓJ STYL NEGOCJACJI?

Identyfikacja stylów negocjacji: różne style negocjacyjne (np. twardy, miękki, zasadniczy) i ich cechy charakterystyczne.

Autodiagnoza: jak zidentyfikować własny styl negocjacyjny?

Rozwój osobisty: techniki rozwijania kluczowych kompetencji negocjatora, takich jak cierpliwość, empatia, asertywność.

2. WPROWADZENIE DO NEGOCJACJI HANDLOWYCH

Definicja i znaczenie negocjacji handlowych: podstawowe pojęcia i znaczenie negocjacji w kontekście biznesowym.

Rodzaje negocjacji: różnice między negocjacjami dystrybucyjnymi a integracyjnymi.

Cele negocjacji: ustalanie i definiowanie celów negocjacyjnych.

3. ETAPY PROCESU NEGOCJACJI Z KLIENTEM

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



Przygotowanie: techniki gromadzenia informacji i przygotowania się do negocjacji.

Otwarcie negocjacji: jak skutecznie rozpocząć negocjacje i nawiązać kontakt z klientem.

Prezentacja i dyskusja: prezentacja oferty, argumentacja oraz dyskusja z klientem.

Zamknięcie negocjacji: techniki kończenia negocjacji oraz formalizowania umów.

4. STRATEGIE NEGOCJACJI HANDLOWYCH

Strategie Win-Win: jak osiągnąć porozumienie korzystne dla obu stron.

Strategie Win-Lose: kiedy i jak stosować strategie dominujące.

Techniki zwiększania wpływu: jakie techniki można zastosować, aby poprawić swoją pozycję negocjacyjną.

5. JAK PRZEKONAĆ NIEPRZEKONANEGO. ARGUMENTACJA I PERSWAZJA W NEGOCJACJACH

Techniki perswazyjne: skuteczne techniki przekonywania, takie jak storytelling, odwołania emocjonalne i inne.

Budowanie argumentów: jak budować logiczne i spójne argumenty.

Obalanie obiekcji: metody radzenia sobie z obiekcjami i wątpliwościami klienta.

6. MANIPULACJA W NEGOCJACJACH. JAK SOBIE Z NIĄ RADZIĆ?

Rodzaje manipulacji: rozpoznawanie różnych technik manipulacyjnych stosowanych w negocjacjach.

Obrona przed manipulacją: sposoby radzenia sobie z manipulacją i ochrona własnych interesów.

Etyczne negocjacje: znaczenie etyki w negocjacjach i unikanie nieuczciwych praktyk.

7. NEGOCJOWANIE ZE SŁABSZEJ POZYCJI

Analiza sytuacji: jak ocenić swoją pozycję negocjacyjną.

Techniki wzmacniania pozycji: jak zwiększyć swoją siłę negocjacyjną pomimo słabszej pozycji.

Strategie przetrwania: jak osiągnąć korzystne wyniki, nawet w trudnych warunkach.

8. PRZEŁAMYWANIE IMPASU W NEGOCJACJACH

Techniki przełamывania impasu: metody i strategie, które pomagają w wyjściu z impasu negocjacyjnego.

Znaczenie kompromisu: jak i kiedy stosować kompromis w negocjacjach.

Alternatywy: jakie alternatywy można zaproponować, aby przełamać impas.

9. PROFESJONALNE ZASADY NEGOCJOWANIA CEN

Ustalanie celu cenowego: jasne cele, elastyczność, priorytety.

Techniki negocjacyjne w rozmowie o cenie: kotwiczenie, rozkładanie ceny na czynniki, oferty alternatywne.

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



Argumentacja cenowa: podkreślanie wartości dodanej, studia przypadków, różnice wobec konkurencji.

Radzenie sobie z obiekcjami: słuchanie, negocjowanie warunków, kontrargumenty.

10. POMYŚLNE ZAMKNIĘCIE NEGOCJACJI HANDLOWYCH

Finalizacja umowy: krok po kroku jak zamknąć negocjacje i sfinalizować umowę.

Dokumentacja i formalności: jakie dokumenty są potrzebne i jak je przygotować.

Utrzymanie relacji: techniki utrzymywania długoterminowych relacji z klientem po zakończeniu negocjacji.

TRENER: