

PROWADZENIE NEGOCJACJI HANDLOWYCH

OFERTA SZKOLENIA OTWARTEGO

Co nas wyróżnia	str. 2
Program szkolenia	str. 3-6
Sposób pracy	str. 7
Materiały szkoleniowe	str. 7
Trener prowadzący	str. 8
Warunki organizacyjne	str. 9

Co nas wyróżnia:

- ✓ **Profesjonalna kadra trenerska** – nasi trenerzy są praktykami z kilkunastoletnim stażem. Są oni gwarancją najwyższej jakości usług.
- ✓ **Elastyczność** – szkolenia zostają dopasowane zgodnie z potrzebami uczestników.
- ✓ **Małe grupy szkoleniowe** – realizujemy warsztaty w **grupach od 3 do 5 osób**, każdy uczestnik otrzymuje tyle uwagi i czasu ile potrzebuje.
- ✓ **Sposób prowadzenia zajęć** – w naszych szkoleniach kładziemy nacisk na praktykę. Każde zagadnienie jest przećwiczone, bazujemy na sytuacjach z pracy uczestników.
- ✓ **Materiały szkoleniowe** – wygodny dostęp do materiałów szkoleniowych za pośrednictwem platformy "Strefa Klienta".
- ✓ **Kontakt po szkoleniu** – uczestnik może porozmawiać z trenerem po skończonym szkoleniu lub skontaktować się w innym terminie.
- ✓ **Dogodna forma płatności** – fakturę za udział w szkoleniu wystawiamy w dniu jego realizacji z terminem płatności 7 dni.
- ✓ **Certyfikowana jakość** – nasza firma pozytywnie przeszła przez proces certyfikacji i zdobyła znak jakości: TGLS Quality Alliance.
- ✓ **Sprawdzona firma** – zaufało nam wiele firm, poniżej wyszczególniamy kilku naszych partnerów. Dostępne są również referencje telefoniczne.



Amica

bolsius

VOSS



KGHM
POLSKA MIEDŹ

W. KRUK
1840



etex building performance



Volkswagen Motor Polska



schattdecor

POLIPOL®



Vestas

Przygotowanie:

Przed szkoleniem kierujemy do uczestników ankietę zawierającą program zajęć, z prośbą o zaznaczenie tematów i zagadnień, które są najbardziej interesujące oraz przedstawienie swoich oczekiwań względem szkolenia. Dzięki temu trener będzie mógł jeszcze lepiej przygotować zagadnienia, które będą omawiane podczas szkoleniu.

Profil uczestnika:

Szkolenie jest skierowane do osób, które chcą wzmocnić swoje kompetencje w zakresie prowadzenia negocjacji handlowych.

Program szkolenia:

<p>JA NEGOCJATOR, budowanie świadomej postawy negocjatora</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ja negocjator, czyli kto? – wpływ nastawienia negocjatora na proces negocjacji i efekty końcowe • problemy związane z niską samoocena i reakcje obronne, czyli jak odnaleźć zasoby i czerpać z nich siłę? • jestem fighterem – metody kreowania właściwego poziomu samooceny • porażka w trakcie negocjacji? – wykorzystaj ją.
<p>KONTROLUJ ROZMOWĘ, prawidłowa komunikacja z klientem / partnerem biznesowym</p>	<ul style="list-style-type: none"> • kim jesteś? - diagnoza typu osobowości partnera negocjacyjnego i dopasowanie się do niego • sztuka zadawania pytań – jak szybko dotrzeć do intencji drugiej strony? • sugestie ukryte – perswazyjne formułowanie przekazu • masz dwoje uszu i tylko jedno usta – techniki aktywnego słuchania • proces negocjacji – wiesz gdzie jesteś, to wiesz co się zdarzy (przygotowanie; prezentacja stanowiska wyjściowego; przetarg; impas; kontrakt) • reguły wywierania wpływu na innych (techniki: drzwiami w twarz, niska piłka, stopa w drzwiach, zasada wzajemności, reguła zaangażowania i konsekwencji, społeczny dowód słuszności, zasada kontrastu, reguła sympatii, zasada autorytetu, ingrაცjacja, presupozycja); • jak stosować argumenty perswazyjne?
<p>PRZYGOTUJ SIĘ, twój styl negocjacji</p>	<ul style="list-style-type: none"> • samoocena własnych kwalifikacji negocjacyjnych, moje mocne i słabe strony jako negocjatora – autoanaliza • automotywacja – jak kształtować jej poziom podczas procesu negocjacji? • masz cel, wiesz dokąd zmierzasz – sposoby formułowania celów negocjacyjnych • plan OPK, czyli hierarchia celów podczas procesu negocjacji • konflikt interesów, czyli sprzeczne dążenia – jak wykorzystać informacje o hierarchii celów do rozwiązania kryzysów negocjacyjnych • siła negocjacji, czyli jaką strategię wybrać?

MOWA CIAŁA, Twój największy zasób

- efekt pierwszego wrażenia – reguła 4x20;
- co chcesz przekazać w pierwszej minucie kontaktu?
 - postawa ciała, gesty, mimika wyrażające ciepło i chłód w stosunkach międzyludzkich
- jak operować przestrzenią?
- wywieraj wpływ podświadomie, czyli dostrajanie postawy ciała pod kątem rozmowy;
- jego ciało jest twoim sprzymierzeńcem, czyli jak weryfikować prawdziwość informacji przekazywanej w rozmowie poprzez gesty drugiej strony?

KONFLIKT? Nie taki diabeł straszny...

- empatia jako sposób dostrzeżenia innego punktu widzenia – sposoby zapobiegnięcia kryzysom negocjacyjnym
- idź na galerię - wykształcenie samokontroli dla procesu negocjacji
- stres w negocjacjach twardych, jak nad nim zapanować?
- kształtowanie umiejętności zachowania jasności myślenia i podejmowania decyzji w sytuacjach trudnych podczas negocjacji;
- obserwuj i analizuj - rozpoznawanie różnic między zarzutami partnerów negocjacyjnych, a najczęściej stosowanymi wymówkami w celu doboru jak najlepszego sposobu reakcji;
- techniki negocjacji z „trudnym” klientem - uświadomienie własnych ograniczeń w kontaktach z niektórymi klientami i wypracowanie sposobów współpracy z nimi.

TERAZ NAJCIEKAWSZE - gry negocjacyjne

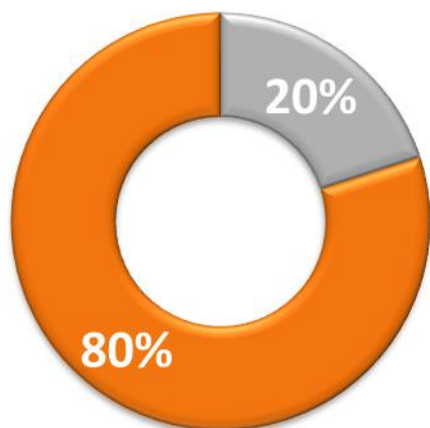
- taktyki i kontr-taktyki negocjacyjne – taktyki kupującego (marchewka, po znajomości, wazelina, cena z księżycą, dobrze poinformowany, konkurencja ma taniej, blef i inne)
- strategie rozwiązania konfliktu:
 - dominacja,
 - uległość,
 - unikanie,
 - kompromis,
 - kooperacja
- przykłady negocjacji prowadzonych w FIRMIE - case study z uwzględnieniem znaczenia pozycji siły, ustalanie korzystnych warunków.

PODSUMOWANIE

- **dyskusja** podsumowująca,
- wręczenie uczestnikom **certyfiatów** ukończenia szkolenia,
- **fotoprotokół** - prezentacja zawierająca zdjęcia flipchartów wykorzystanych podczas zajęć. Zawierają one kluczowe pomysły, wypracowane metody działania, oraz podsumowania zadań praktycznych realizowanych podczas zajęć.
- po oficjalnym zakończeniu szkolenia **trener jest do dyspozycji** uczestników w razie pytań i udziela indywidualnych informacji zwrotnych,
- zapraszamy uczestników do skorzystania z opcji **e-konsultacji** bądź kontaktu telefonicznego z trenerem prowadzącym szkolenie w przypadku pojawienia się sytuacji trudnych lub kwestii do dalszego przedyskutowania.

Uwaga! Treść merytoryczna może ulec zmianie w trakcie trwania szkolenia w związku z potrzebami Uczestników i przebiegiem zajęć

Sposób pracy podczas szkolenia:



20% część teoretyczna

wykłady interaktywne poparte doświadczeniem trenera i uczestników

80% część warsztatowa

zagadnienia teoretyczne poparte przez ćwiczenia indywidualne i grupowe, wnioski z ćwiczeń zapisywanie na tablicy flipchart, dyskusje, sesja pytań i odpowiedzi, **praca na przykładach z praktyki** zawodowej uczestników,

Warsztaty nastawione są na praktyczne rozwiązywanie kluczowych i bieżących zagadnień. Po realizacji każdego z zadań pomagamy uczestnikom w przenoszeniu zdobytej wiedzy i doświadczenia na grunt codziennej pracy.

Materiały szkoleniowe:



Każdy z uczestników szkolenia wyposażony zostanie w segregator zawierający komplet materiałów szkoleniowych (liczących od 20 do 40 stron), będący uzupełnieniem treści omawianych podczas zajęć, długopis oraz wszelkie pomoce towarzyszące (arkusze robocze, arkusze pomocnicze, zadania). Dodatkowo osoby biorące udział w szkoleniu dostają materiały poszkoleniowe – **prezentację zawierającą zdjęcia flipchartów** wykorzystanych podczas zajęć. Zawierają one kluczowe pomysły, wypracowane metody działania oraz podsumowania zadań praktycznych realizowanych podczas zajęć.

Trener prowadzący:

Tomasz Kolasiński – trener, doradca biznesowy, coach

Specjalista w zakresie zarządzania zespołami handlowymi. Posiada 15-letnie doświadczenie handlowe. Pracował w Media Saturn Holding na stanowisku kierownika handlowego oraz kupca. Wdrażał w sieci Media Saturn Holding oraz Ambrze S.A. standardy obsługi klienta. Prowadzi szkolenia metodą action learning WIAL. W firmie EL-PUK jako dyrektor operacyjny zarządzał 20 osobowym działem handlowym. Zdolny menedżer posiadający umiejętności w zakresie zarządzania personelem, prowadzący szkolenia dla handlowców, sprzedawców, telemarketerów oraz uczestniczący w planowaniu rozwoju zawodowego kadry kierowniczej i coachingach indywidualnych menedżerów. Wdrażał w mBanku oraz BNP Paribas Cardif ARD standardy telefonicznej obsługi klientów i szkolił kadrę kierowniczą oraz doradców klienta w zakresie efektywnej sprzedaży usług.

Jest ekspertem w szkoleniu / doradztwie z zakresu:

- Sprzedaży aktywnej
- Negocjacji handlowych
- Coachingu handlowców
- Zarządzania zespołem handlowym
- Wystąpień publicznych
- Przywództwa sytuacyjnego

Jest absolwentem studiów podyplomowych Uniwersytetu Łódzkiego - Podyplomowe Studium Socjologii Stosowanej w Zarządzaniu Zasobami Ludzkimi. Ukończył studia doktoranckie na Uniwersytecie Łódzkim - wydział Zarządzania i jest w trakcie otwierania przewodu doktorskiego.

Warunki organizacyjne:

Czas trwania szkolenia:	2 dni szkoleniowe (2 x 8 x 45 minut + przerwy)
Harmonogram:	09.00-11:00 zajęcia 11:00-11:15 przerwa kawowa 11:15 -13:00 zajęcia 13:00-13:30 lunch 13:30-15:00 zajęcia 15:00-15:15 przerwa kawowa 15:15 -16.00 zajęcia
Liczebność grupy:	od 3 do 5 osób
Termin:	16-17.05.2019 r.
Miejsce:	siedziba firmy OPEN Konsultacje & Szkolenia w Poznaniu przy ul. Serbskiej 6a/1
Cena:	1450 PLN + 23% VAT / 1 osoba
Wartość obejmuje:	<ul style="list-style-type: none"> • przeprowadzenie zajęć przez trenera z kilkunastoletnim doświadczeniem w zawodzie, • prowadzenie szkolenia w formie warsztatowej, • materiały szkoleniowe będące uzupełnieniem treści prezentowanych w trakcie warsztatu, • fotoprotokół - wszystkim uczestnikom przesyłamy prezentację zawierającą zdjęcia flipchartów wykorzystanych podczas szkolenia, dzięki czemu uczestnicy mogą odtworzyć treści omawiane na zajęciach, • dostęp do platformy „Strefa Klienta”, gdzie może pobrać materiały, prezentacje, filmy i zdjęcia przygotowane podczas zajęć, • po zakończeniu warsztatu trener jest do dyspozycji w razie pojawienia się dodatkowych pytań ze strony uczestników, • możliwość skorzystania z e-konsultacji bądź kontaktu telefonicznego z trenerem prowadzącym szkolenie w przypadku pojawienia się sytuacji trudnych lub kwestii do dalszego przedyskutowania, • każdemu uczestnikowi wręczamy imienny certyfikat ukończenia szkolenia, • podczas szkolenia zapewniony jest catering (lunch i przerwy kawowe).



Zapraszam do kontaktu:

Julita Gotkowicz

tel. kom. 881 036 989, tel. 61 66 22 400

julita.gotkowicz@open-szkolenia.pl