

Negocjacje – kurs podstawowy

Negocjacje z elementami NLP

Umiejętności

- Poznanie najczęstszych błędów popełnianych podczas negocjacji oraz najskuteczniejszych taktyk negocjacyjnych,
- Nabycie umiejętności obrony przed taktykami stosowanymi przez partnera w negocjacjach
- Nauczenie się skutecznego stosowania technik NLP
- Uświadomienie sobie znaczenia poszczególnych etapów procesu negocjacyjnego
- Nabycie umiejętności szybkiego budowania relacji z klientem
- Poznanie technik obrony ceny.

Profil uczestników

Szkolenie skierowane jest do osób prowadzących negocjacje lub przygotowujących się to takich zadań.

Przygotowanie uczestników

Nie jest wymagane żadne przygotowanie przed szkoleniem.

Szczegółowy program szkolenia

Moduł I: WPROWADZENIE

Definicja negocjacji

Cechy sytuacji negocjacyjnej

Kiedy rezygnujemy z negocjacji?

Moduł II: KOMUNIKACJA W NEGOCJACJACH

Definicja oraz znaczenie komunikacji

Pierwsze wrażenie oraz budowanie relacji

Aktywne słuchanie

Oceny, interpretacje, dobre rady

Komunikacja niewerbalna

Wykorzystanie przestrzeni w negocjacjach

Metamodel oraz meta programy

Techniki lingwistyczne w negocjacjach

Moduł III: ZASADY I ETAPY NEGOCJACJI

Podstawowe zasady negocjacji

Przygotowanie

Spotkanie / prowadzenie negocjacji

Zamknięcie negocjacji

Typowe błędy w negocjacjach

Moduł IV: STYLE NEGOCJOWANIA

Styl miękki, twardy i rzeczowy – wprowadzenie

Zasady negocjowania według stylu rzeczowego J
aki styl stosować?

Moduł V: SKUTECZNE DZIAŁANIA I TAKTYKI NEGOCJACYJNE

Wybrane taktyki negocjacyjne

Skuteczne przeciwdziałanie taktykom negocjacyjnym

Zasady dokonywania ustępstw

Techniki obrony ceny

Metoda realizacji szkolenia

- ćwiczenia indywidualne oraz grupowe,
- odgrywanie ról,
- moderowane dyskusje,
- studia przypadków,
- burza mózgów.

Tylko 10% czasu to teoria, 90 % to praktyka.

Liczba dni, liczba godzin szkoleniowych

2 dni, 16 godzin szkoleniowych

Ścieżka rozwoju po szkoleniu

- Szkolenia z zarządzania oraz rozwoju osobistego.