








# Negocjacje od kulis












Szkolenie zawiera kompendium wiedzy i umiejętności z zakresu negocjacji handlowych i kupieckich. Uczestnik poznaje techniki i strategie negocjacyjne stosowane i polecane przez światowej sławy negocjatorów i specjalistów od taktyki negocjacyjnej, takich jak: Jim Henning, Gavin Kennedy, Dariusz Świerk i Robert Cialdini. Poznaje triki stosowane przez obie strony, uczy się omijać pułapki negocjacyjne, dowiaduje się jak rozpoznawać i interpretować sygnały werbalne i niewerbalne a także jak w sposób zaplanowany maksymalizować swój zysk.

Ważnym atutem szkolenia jest forma otwarta, dzięki której mogą uczestniczyć w nim zarówno osoby zajmujące się sprzedażą jak również zakupami, dzieląc się ze sobą wiedzą i praktycznymi doświadczeniami z obu stron stołu negocjacyjnego.

## Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla osób, które spełniają przynajmniej 3 z poniższych kryteriów:

-  Do ich obowiązków należy dokonywanie zakupów.
-  Na co dzień negocjują, lecz osiągnięte przez nich rezultaty nie są zadowalające.
-  Osiągają dobre wyniki w negocjacjach, lecz zawdzięczają to głównie szczęściu i intuicji, ponieważ nie posiadają ustrukturyzowanej wiedzy na temat technik negocjacyjnych.
-  Ich praca w najbliższej przyszłości związana będzie z zakupami lub sprzedażą.
-  Pracują na stanowisku menedżerskim, zatem do ich obowiązków należy negocjowanie warunków z podwładnymi i współpracownikami.
-  Sprzedają produkty i usługi, i chcieliby poznać techniki stosowane przez drugą stronę by móc na nie skutecznie reagować.
-  Mają zbyt twardy (roszczeniowy) lub zbyt miękki (uległy) styl negocjacyjny, przez co ich negocjacje kończą się często impasem lub zbyt dużymi ustępstwami.

## Po szkoleniu uczestnicy:

-  Potrafią w sposób rzetelny, korzystając z konspektu Nego-SMART, zaplanować proces negocjacji.
-  Zną i stosują w praktyce fundamentalne zasady negocjacji.
-  Podczas negocjacji koncentrują się na wyszukiwaniu WOZ (wspólnych obszarów zainteresowania).
-  Zną i stosują w praktyce do 20 taktyk negocjacyjnych.
-  Potrafią trafnie reagować na techniki stosowane przez drugą stronę.
-  Potrafią w sposób kontrolowany stosować impas.
-  Wiedzą na czym polega BATNA i zawsze podczas negocjacji mają w zanadrzu alternatywne rozwiązanie.
-  Zną swój indywidualny styl negocjacyjny i potrafią dostosować go do stylu drugiej strony.
-  Zawsze dążą do zakończenia negocjacji obopólnym zwycięstwem.

Szkolenie kończy się symulacjami negocjacji, które nagrywane są na video i poddawane dokładnej analizie przez uczestników i trenera. Po szkoleniu każdy z uczestników na życzenie otrzyma bezpłatny dostęp do swojego nagrania, opatrzonego komentarzem trenera.

<b>Miejsce:</b>	Hote Iness, Łódź, ul. Wróblewskiego 19/23
<b>Termin:</b>	15-16.04.2019
<b>Liczebność:</b>	do 12 osób
<b>Inwestycja:</b>	1190 PLN + VAT (bez noclegu) 1390 PLN + VAT (z 1 noclegiem w miejscu szkolenia)

## Program szkolenia

### Dzień 1

- 🕒 Prezentacja celów i założeń całej sesji. Wprowadzenie do szkolenia.
- 🕒 Negocjacje jako proces. Omówienie każdego z czterech etapów negocjacji wg G. Kennedy'ego. Nauczenie się procesowego podejścia do planowania strategii i taktyki negocjacyjnej.
- 🕒 Negocjacja jako wymiana – wady i zalety podejścia.
- 🕒 Gra negocjacyjna oparta na modelu Johna Nasha – porównanie trzech podejść: *win-lose*, *win-win*, *compromise*.
- 🕒 Wspólne Obszary Zainteresowania WOZ oraz ich funkcja w negocjacjach.
- 🕒 Symulacja negocjacji 1 na 1 z wykorzystaniem arkusza Nego-SMART.
- 🕒 Perswazja werbalna - pytania z zakresu wyboru pozornego przez alternatywę, kontrast i prowokację.
- 🕒 Techniki wychodzenia z impasu (na później, możliwości, sprawy zasadnicze, hipoteza, sprzymierzeniec itp.)
- 🕒 Symulacja negocjacji 1 na 1 z wykorzystaniem technik wychodzenia z impasu.
- 🕒 Omówienie symulacji, feedback dla uczestników, podsumowanie pierwszego dnia.

### Dzień 2

- 🕒 Przypomnienie informacji z dnia pierwszego.
- 🕒 Pojęcie BATNA, styl negocjacyjny, strategia negocjacyjna i technika negocjacyjna – rozróżnienie.
- 🕒 Praktyczne zastosowanie BATNA podczas negocjacji – przykłady.
- 🕒 Styl twardy, miękki i rzeczowy – autodiagnoza preferowanego stylu.
- 🕒 Dekalog Zawodowego Negocjatora – czyli 10 zasad stanowiących absolutny fundament pod każde profesjonalne negocjacje.
- 🕒 Gry negocjacyjne bazujące na zasadach wywierania wpływu społecznego wg Dariusza Świerka i Roberta Cialdiniego, stosowane przez kupców i sprzedawców.
- 🕒 Rozpoznawanie i reagowanie na techniki negocjacyjne – co robić żeby nie dać się zmanipulować, w jaki sposób reagować kiedy druga strona gra nie fair.
- 🕒 Symulacja negocjacji w zespołach nagrywane na video, z wykorzystaniem dekalogu zawodowego negocjatora.
- 🕒 Odtworzenie filmów, omówienie symulacji, feedback dla uczestników.
- 🕒 Podsumowanie szkolenia.