



28 – 29 marca 2011 r.

NEGOCJUJ ELASTYCZNIE I WYGRYWAJ

Warszawa

NA WARSZTATY ZAPRASZAMY MANAGERÓW, KTÓRZY:

- ➔ Współpracują z klientami i chcą wykorzystywać w kontaktach elementy negocjacji
- ➔ Chcą nauczyć się jak negocjować kontrakty zakupowe lub sprzedażowe w życiu codziennym
- ➔ Chcą wykorzystać umiejętności negocjacyjne, aby przekonać do własnego zdania
- ➔ Zajmują się ustalaniem założeń, projektów, warunków
- ➔ Zajmują się na co dzień negocjacjami i chcą poszerzyć lub uzupełnić swoją wiedzę i umiejętności



ZAPEWNIAMY:

- ➔ Intensywny dwudniowy warsztat
- ➔ Program warsztatu oparty na case study
- ➔ Narzędzia do zastosowania
- ➔ Poznanie zasad skutecznych negocjacji

DZIĘKI UDZIAŁOWI W SZKOLENIU UCZESTNICY NAUCZĄ SIĘ JAK:

ŁATWIEJ BUDOWAĆ SWOJĄ
PRZEWAGĘ W NEGOCJACJACH


SPRAWNIEJ ROZWIĄZYWAĆ
DYLEMATY NEGOCJACYJNE

PRZYGOTOWAĆ SIĘ
DO NEGOCJACJI

CZERPAĆ SATYSFAKCJĘ
Z KAŻDEJ GRY
NEGOCJACYJNEJ

DBAĆ
O DŁUGOFALOWE
RELACJE

LEPIEJ
KONTROLOWAĆ
ICH PRZEBIEG



NEGOCJUJ
ELASTYCZNIE
I
WYGRYWAJ!

METODY PRACY

Praca nad **studiami przypadków** ➔ optymalne wykorzystanie wiedzy i doświadczeń uczestników
Udział w **scenkach** i **grach symulacyjnych** ➔ przeniesienie konkretnych narzędzi do życia zawodowego

PROWADZENIE: BARTOSZ DOBROWOLSKI

Trener z wieloletnim doświadczeniem w zakresie negocjacji, sprzedaży, autoprezentacji oraz kluczowych umiejętności miękkich niezbędnych w biznesie.



Stanowiska, na których zdobywał doświadczenie, to m.in.: Dyrektor Sprzedaży Kanału Partnerskiego w SAP Polska, Channel Manager w Business Objects Polska, Produkt Manager w BOPD Sp. z o.o., Presales Direktor w Premium Technology, Professional Services Director w Premium Technology.

Posiada wykształcenie ekonomiczne: Zarządzanie Przedsiębiorstwem oraz techniczne: Inżynieria oprogramowania (bazy danych i transakcje w internecie). Jest certyfikowanym handlowcem Customer Centric Selling oraz Sollution Selling.

Główni klienci: SAP Polska, Business Objects Polska, LABOR sp. z o.o., Unilever Polska, InfoVide Matrix, Polpharma, Narodowy Bank Polski, Coca Cola, Frito Lay, BZW BK, GE Money Bank, Citibank Handlowy, Polska Agencja Żeglugi Powietrznej, Volkswagen Bank Polska, Wyborowa, Zelmer, Polsat Cyfrowy.

PROGRAM RAMOWY

Postawa i nastawienia w negocjacjach

- Negocjacje: walka czy współpraca? Paradoks współpracy w negocjacjach
- Budowanie współpracy w negocjacjach – jak „wymuszać” współpracę na trudnych partnerach negocjacyjnych

Wymiary negocjacji – techniki zwiększające skuteczność

- Dbanie o interesy – dążenie do osiągnięcia ambitnych celów
- Budowanie siły – między dominacją a uległością – przeżywanie swojej siły, a strategia negocjacji
- Budowanie odpowiedniego klimatu do negocjacji
- Radzenie sobie z impasami - elastyczność w negocjacjach

Negocjacje integracyjne (wiele zmiennych)

- Łączenie kwestii negocjacyjnych – „coś za coś”, „nie ma nic za darmo”
- Negocjowanie całości porozumienia - „nic nie jest wynegocjowane dopóki wszystko nie jest ustalone”

Negocjacje krok po kroku - negocjacje integracyjne jako proces

- Przygotowanie – „sukces w negocjacjach to 80% potu i 20% polotu”
- Debata – zasady „obwąchiwania się”
- Składanie propozycji – „a gdyby tak ...”
- Zawieranie porozumienia
- Formalizowanie umowy

Strategia szachowa w negocjacjach integracyjnych – macierz negocjacyjna

- Konstrukcja macierzy – jak porządkować kwestie negocjacyjne
- Powiązania pomiędzy zmiennymi/kwestiami
- Różne drogi osiągnięcia celu
- Od czego zacząć i jak prowadzić dalej proces negocjacji


OFERTA
SPECJALNA

CENAPODSTAWOWA :

1650 PLN + 23% VAT

- Trzecia osoba z jednej firmy WSTĘP WOLNY!

2 + 1 GRATIS!

- Klienci, którzy w ciągu ostatnich 2 lat skorzystali z usług  Nowe Motywacje !

RABAT 25%

