

NEGOCJACJE DLA PRAKTYKÓW WARSZTAT DLA ZAAWANSOWANYCH

10-11.10.2019 r. RZESZÓW



Cel szkolenia:

- Poznanie najważniejszych etapów negocjowania oraz podstawowych taktyk i strategii
- Nabycie świadomości procesów komunikacyjnych i roli perswazji w negocjacjach
- Poznanie techniki manipulacyjnych i sposobów obrony przed nimi
- Nabycie sprawności w dopasowaniu stylu negocjacji do sytuacji
- Poznanie różnic między negocjacjami dystrybucyjnymi a integracyjnymi
- Rozwinięcie swoich silnych stron i umiejętności prowadzenia rozmów standardowych, jak i trudnych
- przekonanie do możliwości rozwiązywania konfliktów poprzez negocjacje

Szkolenie poprowadzi:

Doktor nauk ekonomicznych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie; Adiunkt w Katedrze Marketingu i Przedsiębiorczości Uniwersytetu Rzeszowskiego. Trener biznesu specjalizujący się od 15 lat w zagadnieniach związanych z marketingiem, sprzedażą, przedsiębiorczością, planowaniem biznesowym i szeroko rozumianymi "umiejętnościami miękkimi". Występował jako ekspert w ogólnopolskich projektach realizowanych przy wykorzystaniu środków Unii Europejskiej. Od wielu lat szkoli kadrę zarządzającą i prowadzi doradztwo nie tylko w projektach ale także na indywidualne zamówienie, co przekształciło się w stałą współpracę z sektorem MŚP i korporacjami z całego kraju. Jest przedsiębiorcą i doktorem nauk ekonomicznych o nietypowym podejściu. Prowadzi zajęcia dydaktyczne z zakresu problematyki marketingu i zarządzania jakością oraz zajmuje się działalnością naukowo-badawczą w tych obszarach. Jest autorem kilkudziesięciu publikacji naukowych wydanych w kraju i za granicą. Prowadzi zajęcia na uczelniach krajowych i zagranicznych, także w języku angielskim.

Program szkolenia

<u>Dzień I</u>	<u>Dzień II</u>
<p>1. Podstawy negocjacji:</p> <ul style="list-style-type: none"> - schemat procesu prowadzenia negocjacji - „miękkie” i „twarde” czynniki w negocjacjach - rodzaje negocjacji - podstawowe prawa negocjacji - zasady składania oferty - kluczowe pojęcia: BATNA, WAP, ZOPA. <p>2. Osobowość skutecznego negocjatora:</p> <ul style="list-style-type: none"> - cechy skutecznego negocjatora - podstawowe typy osobowości negocjacyjnych - zarządzanie emocjami podczas negocjacji - styl negocjacji a osobowość - autodiagnoza własnego stylu negocjacyjnego <p>3. Strategia modelowa: win-win:</p> <ul style="list-style-type: none"> - czy zawsze należy dążyć do win-win? - kiedy i jak dążyć do win-win - jak łagodzić napięcia, zmniejszać impas i budować rozwiązania kooperacyjne. - kiedy odejść od win-win. <p>4. Osobowość skutecznego negocjatora:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 4 podstawowe typy osobowości negocjacyjnych. - zarządzanie emocjami podczas negocjacji - styl negocjacji a osobowość. 	<p>1. Podejście win-lose:</p> <ul style="list-style-type: none"> - jak osiągać satysfakcjonujące wyniki nie burząc dobrych relacji. - jak negocjować kiedy oni mają przewagę. - jak radzić sobie z agresją drugiej strony. <p>2. Komunikacja werbalna i pozawerbalna w negocjacjach</p> <ul style="list-style-type: none"> - dopasowanie własnej komunikacji do partnera negocjacyjnego - nieświadome komunikaty niewerbalne - na co zwracać uwagę podczas negocjacji? - dominacja czy sympatia - kiedy je stosować. <p>3. Manipulacja i wywieranie wpływu – jak się przed nimi bronić.</p> <ul style="list-style-type: none"> - techniki wpływu społecznego - najważniejsze strategie i narzędzia negocjacyjne - metody obrony przed popularnymi chwytami <p>4. Dyskusja i zadawanie pytań.</p>

Parametry szkolenia

Czas trwania zajęć	2 dni (9:00 – 15:00)
Termin szkolenia	10-11.10.2019
Adresaci szkolenia	Szkolenie adresowane jest do Kierowników Działu Sprzedaży, Sprzedawców, Handlowców, Przedsiębiorców, Konsultantów Sprzedaży, Telemarketerów i wszystkich tych osób, którym zależy na kształtowaniu postawy pro-sprzedażowej.
Miejsce szkolenia	Kolorowy Świat, ul. Kozenia 7, 35-328 Rzeszów,
Warunki Finansowe	Cena za szkolenie: 500,00 zł + 23% podatku VAT
Termin zgłoszeń	Zgłoszenia uczestników przyjmowane są do dnia: 3.10.2019. Po upływie tego terminu koszt uczestnictwa będzie wynosił 600,00 zł + 23% podatku VAT.

W przypadku sugestii uczestników i zadawanych pytań program zostanie dostosowany do potrzeb uczestników.

Marzena Stec
Kierownik działu szkoleń
mstodolak@isoft.biz.pl
790 702 117