

Negocjacje – tajemnice najlepszych

Część 1 – dla początkujących



pwc

17-18 listopada 2014 r.

Warszawa

Biuro PwC, Al. Armii Ludowej 14

Czas trwania: 9.00-16.30

Do kogo jest skierowane szkolenie?

- Sprzedawcy/Handlowcy
- Kupcy
- Osoby, które uczestniczą w procesie kupna-sprzedaży
- Menedżerowie sprzedaży
- Ci, którym brakuje kompetencji w obszarze skutecznego negocjowania

- **Celem szkolenia** jest zdefiniowanie podstawowych kompetencji i składowych procesu negocjacji oraz dostarczenie wiedzy i narzędzi dla skutecznego negocjowania. Dostarczymy Ci solidnych podstaw, bez których nie sposób być skutecznym negocjatorem. Przedstawimy metody i techniki, które znalazły skuteczne zastosowanie w praktyce biznesowej. Zrealizujemy szkolenie w formule warsztatowej, używając trafnie dobranych ćwiczeń z naciskiem na „case studies”, które kopiują realne sytuacje biznesowe.
- **Korzyści ze szkolenia**, to: eliminacja najczęściej popełnianych błędów oraz wypracowanie skutecznych praktyk w obszarze profesjonalnego przygotowania i prowadzenia negocjacji. Wyposażymy Cię w wiedzę i narzędzia, co da Ci wyższą pewność siebie oraz pozwoli skutecznie zarządzać procesem negocjacji, co w prostej linii zapewni wygrywanie na trudnym, konkurencyjnym rynku, oczekiwaną rentowość oraz rozwój twojego biznesu.
- Zapraszamy również na **cały cykl szkoleniowy** składający się z dwóch dwudniowych sesji szkoleniowych. To mądra inwestycja w siebie, która zbuduje Twoją przewagę na trudnym, konkurencyjnym rynku.

The Academy

PROGRAM SZKOLENIA

1. SPRZEDAŻ I NEGOCJACJE W BIZNESIE
 - Kiedy rozpoczyna się prawdziwa sprzedaż?
 - Zasadność negocjacji – kiedy i co negocjujemy?
 - Sytuacje, w których negocjacje nie są możliwe
 - Uwarunkowania sytuacji negocjacyjnych
 - Konflikt interesów i potrzeba negocjacji
2. NEGOCJACJE - PODSTAWOWE, OBOWIĄZKOWE DEFINICJE
 - Podstawowe pojęcia: ZOPA, BATNA, DOWN LINE, WIN-WIN, ...
 - Aspiracje i oferty wyjściowe stron negocjacji
 - Cel i plan negocjacji
 - Stanowiska i interesy w negocjacjach
 - Strategie i taktyki negocjacyjne
3. TYPY I STYLE NEGOCJACJI
 - Negocjacje twarde, miękkie i rzeczowe
 - Negocjacje sprzedażowe, zakupowe, wewnętrzne
 - Negocjacje oparte na konkretnych zasadach
 - Negocjacje eksperckie
4. PRZYGOTOWANIE DO NEGOCJACJI
 - Wiedza, zasoby, informacje, ...
 - Informacje o rynku, kliencie, osobach ze strony klienta
 - Narzędzia negocjatora: Excell, desk research, kalkulatory, hurtownie danych, ...
 - Określenie ZOPA - możliwy obszar negocjacji
 - BATNA moja i BATNA klienta
 - Własne stanowisko w negocjacjach
 - Przygotowanie strategii negocjacyjnej
 - Indywidualne preferencje doboru strategii negocjacyjnej
 - Dress Code – standard stroju / ubioru w procesie negocjacji
5. PRZEBIEG NEGOCJACJI – SEDNO SPRAWY
 - Etapy negocjacji
 - „Taniec negocjacyjny” – zasady, jak skutecznie prowadzić negocjacje?
 - Budowanie relacji w negocjacjach
 - Możliwe scenariusze negocjacji
 - Możliwe opeje negocjowanych stanowisk
 - Obiekcje/zastrzeżenia w negocjacjach
 - Odpowiedzi/argumenty na możliwe obiekcje/zastrzeżenia
 - Propozycje i ustępstwa – główne zasady
 - Zamykanie/finalizacja negocjacji – zasady i techniki
 - Gra negocjacyjna – symulacja biznesowa
6. SKŁAD ZESPOŁU ORAZ ROLE W ZESPOLE NEGOCJACYJNYM
 - Role w zespole negocjacyjnym
 - Równowaga zespołów negocjacyjnych
 - Skuteczny negocjator – podstawowe kompetencje
 - Postawa i cechy skutecznego negocjatora
7. PSYCHOLOGIA I KOMUNIKACJA W NEGOCJACJACH
 - Co, kiedy i jak mówić?
 - Sztuka prezentacji językiem korzyści
 - Kiedy nie mówić nic - zarządzanie ciszą
 - Typy osobowości, a przyjmowany styl negocjowania
 - Test osobowości. Wpływ osobowości na styl negocjacji
 - Test twojego stylu negocjacyjnego

Chcesz wiedzieć więcej?

www.pwcacademy.pl
pwc.academy@pl.pwc.com



Katarzyna Szac
Koordynator ds. szkoleń
katarzyna.szac@pl.pwc.com
Tel. +48 22 746 7220

Znajdź nas na Facebooku



Cena:

1.150 PLN
+23% VAT za osobę

Cena obejmuje materiały,
przerwy kawowe oraz lunch.

Atrakcyjne rabaty:

-10% przy zapisie 2 lub więcej osób

-10% przy zapisie na 2 tygodnie przed planowaną datą szkolenia

Rabaty łączą się!



PROWADZĄCY:

Krzysztof Kudeń

Niezależny ekspert w obszarze sprzedaży i negocjacji. Doradca, trener i coach z wieloletnim doświadczeniem biznesowym. W strukturach sprzedaży zagranicznych i polskich firm pracował ponad 12 lat, zajmując stanowiska od Handlowca do Dyrektora Sprzedaży. Autor wielu programów szkoleniowych i rozwojowych dla zespołów sprzedażowych, negocjatorów i Sales Managerów.

Łączy fachową wiedzę z doświadczeniem negocjacyjnym. Posiada praktyczną wiedzę na temat skutecznych metod/narzędzi stosowanych w celu wygrywania na trudnym, konkurencyjnym rynku. Podstawowymi narzędziami dla realizacji jego programów rozwojowych są symulacje biznesowe oraz Case study's, czyli trudne, rzeczywiste sytuacje negocjacyjne i biznesowe.

Praktyka biznesowa to wspólnie z wysokimi kompetencjami trenerskimi jego najważniejszy atut.

Warunki uczestnictwa

Prosimy o przesyłanie formularza zgłoszeniowego na jeden z podanych adresów e-mail bądź o wypełnienie formularza on-line. Termin nadsyłania zgłoszeń upływa **5 dni przed szkoleniem**. Szczegółowe informacje administracyjne zostaną wysłane nie później niż 3 dni przed datą szkolenia.

Zapisuję się na:

Temat Szkolenia:

Termin:

Miejsce:

Cena za osobę:

- 10 % Zapis do
11.11.2014

- 10% Zapis 2 lub
więcej osób

Dane firmy

Firma:

Ulica:

Kod, Miejscowość:

Nip:

Telefon:

Dane osobowe uczestników

Imię, Nazwisko:

Stanowisko:

E-mail:

Imię, Nazwisko:

Stanowisko:

E-mail:

Uwagi:

Warunki uczestnictwa

- Formularz zgłoszeniowy ma formę umowy pomiędzy powyższą firmą/osobą a PwC Polska Sp. z o.o.
- Oплата za uczestnictwo obejmuje udział w szkoleniu, materiały szkoleniowe, przerwy kawowe oraz lunch.
- Faktura VAT zostanie wystawiona i przesłana na wskazany przez Państwa adres po zakończeniu szkolenia.
- Rezygnacja z uczestnictwa przyjmowana jest faksem lub mailem nie później niż na 5 dni przed rozpoczęciem szkolenia. Rezygnacja po upływie ww. terminu skutkuje obowiązkiem uiszczenia pełnej opłaty za szkolenie na podstawie wystawionej faktury VAT. Możliwe jest zgłoszenie zastępstwa za powyższego uczestnika szkolenia.
- PwC Polska Sp. z o.o. zastrzega sobie prawo do odwołania lub zmiany terminu szkolenia do 5 dni przed rozpoczęciem szkolenia.

W trybie art. 10 ust. 2 ustawy z dnia 18 lipca 2002 roku o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz. U. Nr 144 poz. 1204), wyrażam zgodę na otrzymywanie od PwC Polska Sp. z o.o. drogą elektroniczną informacji na temat tego szkolenia, jak i informacji o innych produktach szkoleniowych na wskazany powyżej adres elektroniczny.

Wyrażam również zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych do otrzymywania informacji z firmy PwC Polska Sp. z o.o. ul. Armii Ludowej 14, 00-638 Warszawa (zgodnie z Ustawą z 29.08.1997r. o Ochronie Danych Osobowych, Dz. U. 2002 nr 101 poz. 926, ze zm.). Równocześnie oświadczam, iż poinformowano mnie o przysługującym mi prawie do odwołania udzielonej zgody, co spowoduje niezwłoczne zaprzestanie przesyłania mi informacji handlowych.

Podpis:

Pieczętka firmy: