

A. 13 Negocjacje handlowe – Trudne negocjacje

- | | |
|-----------------------------|---|
| 1 Czas: | 2 dni (około 12 godzin) |
| 2 Rodzaj kursu: | Zamknięte |
| 3 Uczestnicy kursu: | Przedstawiciele handlowi, doradcy, akwizytorzy, sprzedawcy. |
| 4 Ilość uczestników: | Około 15 osób |
| 5 Cel: | Dostarczenie umiejętności ułatwiających prowadzenie procesu negocjacji handlowych z klientami |
| 6 Zakres tematyczny: | <ul style="list-style-type: none">• Trudny partner• Definiowanie celów negocjacji• Przygotowanie negocjacji• Tworzenie dobrego klimatu• Równowaga sił• Negocjowanie z silniejszym• Elastyczność w negocjacjach• Osiąganie istotnych wyników• Ustępstwa• Manipulacje i chwytty negocjacyjne• Manipulowanie emocjami• Wojna psychologiczna• Wywieranie presji• Kłamstwo w negocjacjach• Odgadywanie kłamstwa• Oznaki kłamstwa• Prezentacja częściowo prawdziwych faktów lub zmiana kontekstu• Jak efektywnie prowadzić spór• Konflikt w negocjacjach• Uwarunkowania konfliktu• Przebieg konfliktu• Jak sobie radzić z konfliktami w negocjacjach• Model grit• Strategia batna• Aspekt odporności psychicznej w negocjacjach• Cechy dobrego negocjatora |
| 7 Korzyści: | Wypracowanie gotowych narzędzi przydatnych w negocjacjach, ułatwienie negocjacji, zwiększenie efektywności w negocjacjach, kontrola dotychczas stosowanych strategii |
| 8 Usługa dodatkowa: | W koszt przeprowadzenia szkolenia wliczone jest przygotowanie raportu szczegółowo opisującego prace uczestników. Po zakończeniu szkolenia uczestnicy w anonimowej ankiecie dokonają oceny szkolenia. |
| 9 Termin: | Do uzgodnienia |
| 10 Miejsce: | Do uzgodnienia |
| 11 Prowadzący: | Paweł Kacprzak, Paweł Frątczak |
| 12 Więcej informacji | biuro@cdp-poland.com.pl |
| 13 Uwagi dodatkowe: | Podczas szkolenia uczestnicy będą odgrywać scenki przygotowane na podstawie casów – które będą rejestrowane na video |