

Negocjacje kupieckie od kulis



Szkolenie zawiera kompendium wiedzy i umiejętności z zakresu negocjacji 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 sprzedawców, uczy się omijać pułapki negocjacyjne, dowiaduje się jak rozpoznawać i interpretować sygnały werbalne i niewerbalne a także jak w sposób zaplanowany maksymalizować swój zysk.

Zasadnicza różnica pomiędzy tym szkoleniem a programowo zbliżonymi szkoleniami: „Sztuka negocjacji” oraz „Techniki negocjacyjne”, polega na tym, że scenariusz szkolenia skonstruowany jest w taki sposób, by kulisy gier negocjacyjnych poznać z perspektywy kupca i od tej właśnie trony nauczyć się je wykorzystywać.

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.
-  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.
-  Chciałyby lub powinny zwiększyć swoją skuteczność jako negocjatorzy.

Po szkoleniu uczestnicy:

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



Podczas szkolenia uczestnicy wezmą udział w aż 3 symulacjach negocjacji, z których każda będzie miała na celu utrwalenie kolejnej porcji umiejętności i zostanie poddana rzetelnemu feedbackowi. Ostatnia symulacja, podsumowująca szkolenie, zostanie nagrana na video i, wraz z komentarzami trenera, będzie dostępna dla uczestników po zakończeniu 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: przygotowania, debaty, propozycji i ugody.
-  Planowanie negocjacji – wypełnianie arkusza negocjacyjnego Nego-SMART. Uczestnicy uczą się procesowego podejścia do planowania strategii i taktyki negocjacyjnej.
-  Negocjacja jako wymiana – wady i zalety podejścia.
-  Gra negocjacyjna oparta na modelu decyzyjnym Johna Nasha – porównanie trzech podejść do negocjacji: *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.
-  Impas strategiczny – kiedy i w jaki sposób stosować.
-  Techniki wychodzenia z impasu (na później, możliwości, sprawy zasadnicze, hipoteza, sprzymierzeniec, zmiana miejsca 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.
-  16 zasad negocjacyjnych wg Jima Henninga – zasady stanowią 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 zasad Henninga oraz poznanych gier negocjacyjnych.
-  Odtworzenie filmów, omówienie symulacji, feedback dla uczestników.
-  Podsumowanie szkolenia.