

Sztuka negocjacji. 2 dni

NEGOCJACJE JAKO PROCES.

1. Etapy procesu negocjacji:
 - Osiąganie porozumienia
 - Podejmowanie wspólnych decyzji
 - Komunikowanie się
 - Argumentowanie i perswazja
 - Uczenie się
 - Wywieranie nacisków
 - Rozwiązywanie problemów
2. Podstawowe nastawienia negocjacyjne
 - Na współpracę
 - Na konfrontację
 - Analityczno- problemowe
3. Przygotowanie do negocjacji – ocena i analiza sytuacji.
4. Główne strategie negocjacyjne:
 - Pozycyjna
 - Problemowa
5. Czynniki decydujące o sile w negocjacjach:
 - Informacje
 - BATNA
 - Umiejętność integracji spraw
 - Zaangażowanie
 - Gotowość do podjęcia ryzyka
 - Odporność i stan psychiczny
 - Znajomość brudnych chwytów
 - Umiejętne zarządzanie czasem
6. Bariery w negocjacjach.
7. Style i główne wymiary negocjacji:
 - Współpraca-walka
 - Aktywność-bierność

DYNAMIKA NEGOCJACJI W PROCESIE SPRZEDAŻY.

1. Etapy przekonywania klienta.
2. Fazy negocjacji:
 - Przygotowanie
 - Dyskusja
 - Sygnalizowanie
 - Proponowanie
 - „pakowanie”
 - przetarg
 - domknięcie.
2. Najczęściej popełniane błędy w procesie negocjacji.
 - 2.1. błąd diagnozy
 - 2.2. błąd przebiegu negocjacji.

3. Portret psychologiczny skutecznego negocjatora.
4. Skuteczne prowadzenie negocjacji cenowej.
5. Metody odpierania zastrzeżeń.
6. Gry i symulacje negocjacyjne - warsztat.
7. Określenie indywidualnego stylu negocjowania

**FORMY REALIZACJI : ćwiczenia treningowe, zadania symulacyjne,
psychodrama**