

AKADEMIA NEGOCJATORA 360°

Poziom I: Profesjonalne negocjacje handlowe – 2 dni

Szanowni Państwo,

Negocjacje są jednym z kluczowych elementów współczesnego biznesu. O ich skuteczności decyduje nie tylko doświadczenie, ale przede wszystkim odpowiednie przygotowanie, właściwy dobór strategii oraz umiejętność budowania przewagi negocjacyjnej.

Poziom I Akademii Negocjatora 360° – Profesjonalne negocjacje handlowe to kompleksowy warsztat rozwijający praktyczne kompetencje prowadzenia negocjacji biznesowych. Uczestnicy uczą się świadomie planować proces negocjacyjny, wykorzystywać skuteczne strategie i taktyki, prowadzić rozmowy z wykorzystaniem narzędzi perswazji oraz bronić wartości własnych propozycji.

Warsztat ma charakter praktyczny. Większość ćwiczeń i symulacji realizowana jest w oparciu o rzeczywiste sytuacje negocjacyjne występujące w Organizacji Zleceniodawcy, dzięki czemu uczestnicy wypracowują rozwiązania możliwe do zastosowania bezpośrednio po zakończeniu szkolenia.

W oparciu o nasze doświadczenia identyfikujemy 5 najczęściej występujących wyzwań:

1. Negocjatorzy rozpoczynają rozmowy bez odpowiedniego przygotowania i jasno określonych celów.
2. Zbyt szybko ulegają presji ceny, czasu lub oczekiwaniom drugiej strony.
3. Intuicyjnie dobierają strategie i taktyki negocjacyjne, zamiast świadomie zarządzać procesem.
4. Mają trudność z rozpoznawaniem i neutralizowaniem technik perswazji oraz manipulacji.
5. Koncentrują się na doraźnych ustępstwach zamiast budować trwałe i korzystne porozumienia.

Czego najczęściej brakuje Handlowcom?

- ✦ Umiejętności profesjonalnego przygotowania do negocjacji oraz budowania przewagi jeszcze przed rozpoczęciem rozmów.
- ✦ Świadomego doboru strategii i taktyk negocjacyjnych do konkretnej sytuacji biznesowej.
- ✦ Skutecznych metod obrony własnych interesów bez niepotrzebnych ustępstw i utraty wartości.
- ✦ Kompetencji rozpoznawania oraz reagowania na techniki perswazji i manipulacji stosowane przez drugą stronę.
- ✦ Pewności siebie i konsekwencji w prowadzeniu negocjacji pod presją czasu, ceny i silnych emocji.

Dlatego proponujemy program rozwijający praktyczne kompetencje przygotowania, prowadzenia i finalizowania skutecznych negocjacji biznesowych z wykorzystaniem sprawdzonych strategii, taktyk oraz narzędzi perswazji.

Dla kogo?

- ✦ Handlowcy i Przedstawiciele Handlowi.
- ✦ Key Account Managerowie.
- ✦ Doradcy Techniczno-Handlowi.
- ✦ Menedżerowie oraz osoby prowadzące negocjacje z Klientami i Partnerami biznesowymi.
- ✦ Pracownicy odpowiedzialni za uzgadnianie warunków współpracy handlowej, cen, terminów oraz kontraktów.
- ✦ Osoby chcące rozwijać praktyczne kompetencje skutecznego prowadzenia negocjacji biznesowych.

Rezultaty szkolenia:

Po zakończeniu programu uczestnicy:

- ✦ Profesjonalnie przygotowują się do negocjacji, wyznaczając cele oraz budując własną przewagę negocjacyjną,
- ✦ Świadomie dobierają strategie i taktyki negocjacyjne do sytuacji oraz stylu działania drugiej strony,
- ✦ Skutecznie wykorzystują techniki perswazji i prowadzą rozmowy z większą pewnością siebie,
- ✦ Efektywnie bronią ceny, warunków współpracy oraz własnych interesów bez pogarszania relacji biznesowych,
- ✦ Rozpoznają i reagują na najczęściej stosowane techniki manipulacji oraz presji negocjacyjnej,
- ✦ Prowadzą negocjacje w sposób zwiększający prawdopodobieństwo osiągnięcia trwałych i korzystnych porozumień.

Metody realizacji:

- ✦ Ćwiczenia indywidualne.
- ✦ Ćwiczenia zespołowe.
- ✦ Symulacje rozmów sprzedażowych.
- ✦ Case study.
- ✦ Interaktywny wykład.
- ✦ Testy i autodiagnozy z omówieniem.
- ✦ Scenki sprzedażowe z kamerą.
- ✦ Analiza rzeczywistych sytuacji uczestników

Program warsztatu

Moduł 1. Fundament skutecznych negocjacji

- ✦ **Cel modułu:** Poznanie procesu negocjacyjnego oraz zasad profesjonalnego przygotowania do rozmów.
- ✦ Istota negocjacji i ich rola w biznesie.
- ✦ Cele negocjacyjne i ich prawidłowe wyznaczanie.
- ✦ Fazy procesu negocjacyjnego.
- ✦ Najczęstsze błędy negocjatorów.
- ✦ Przygotowanie do negocjacji jako fundament sukcesu.
 - **Modele i techniki**
 - Model procesu negocjacyjnego.
 - SMART negocjacyjny.
 - Checklista przygotowania GM.
- ✦ **Ćwiczenie:** „Negocjacje zaczynają się przed spotkaniem”. Uczestnicy opracowują plan przygotowania do rzeczywistych negocjacji prowadzonych w Organizacji Zleceńodawcy, identyfikując cele, ryzyka oraz możliwe scenariusze rozwoju rozmów.
- ✦ **Warsztat praktyczny**
 - Analiza rzeczywistych procesów negocjacyjnych Organizacji Zleceńodawcy.
 - Praca na autentycznych sytuacjach zgłoszonych przez Uczestników.
 - Projektowanie strategii negocjacyjnych dla bieżących wyzwań biznesowych.
 - Konsultacje i rekomendacje trenerskie.
- ✦ **Narzędzie wdrożeniowe**
 - **Arkusz Przygotowania do Negocjacji** dostosowany do specyfiki procesów negocjacyjnych Organizacji Zleceńodawcy.

Moduł 2. BATNA i budowanie przewagi negocjacyjnej

- ✦ **Cel modułu:** Budowanie siły negocjacyjnej poprzez świadome przygotowanie alternatyw.
- ✦ BATNA.
- ✦ Cele minimalne i optymalne.
- ✦ Przewaga negocjacyjna.
- ✦ Analiza drugiej strony.
- ✦ Przygotowanie wariantów.
- ✦ **Modele i techniki**
 - BATNA.
 - ZOPA.
 - Mapa interesów.
- ✦ **Ćwiczenie: „Moja BATNA”.** Uczestnicy opracowują własne BATNA dla rzeczywistych negocjacji prowadzonych z Klientami lub Dostawcami oraz analizują alternatywne scenariusze działania.
- ✦ **Warsztat praktyczny**
 - Budowanie BATNA dla rzeczywistych negocjacji Organizacji.
 - Analiza siły negocjacyjnej stron.
 - Studium przypadków zgłoszonych przez Uczestników.
 - Konsultacje trenerskie.
- ✦ **Narzędzie wdrożeniowe:** Karta BATNA przygotowana do wykorzystania w codziennej praktyce negocjacyjnej.

Moduł 3. Strategie, taktyki i perswazja

- ✦ **Cel modułu:** Dobór właściwej strategii i taktyki do sytuacji negocjacyjnej.
- ✦ Strategie negocjacyjne.
- ✦ Taktyki negocjacyjne.
- ✦ Perswazja.
- ✦ Współpraca czy rywalizacja? Test Kilmanna z omówieniem indywidualnym.
- ✦ Elastyczność negocjatora.
- ✦ **Modele i techniki**
 - Strategia Win-Win.
 - Strategia rywalizacji.
 - Techniki perswazyjne.
 - Taktyki ustępstw.
- ✦ **Ćwiczenie: „Którą strategię wybrać?”.** Projektowanie strategii negocjacyjnych dla autentycznych sytuacji biznesowych występujących w Organizacji Zleceniodawcy.
- ✦ **Warsztat praktyczny**
 - Symulacje negocjacji przygotowane na podstawie rzeczywistych case'ów Organizacji.
 - Analiza skuteczności zastosowanych strategii.
 - Informacja zwrotna od trenera.
 - Modyfikacja strategii i ponowne przeprowadzenie negocjacji.
- ✦ **Narzędzie wdrożeniowe:** Mapa Strategii Negocjacyjnych Kilmanna z możliwością wykorzystania podczas przygotowania do rzeczywistych negocjacji.

Moduł 4. Obrona ceny i prowadzenie trudnych rozmów

- ✦ **Cel modułu:** Rozwijanie umiejętności prowadzenia rozmów cenowych oraz obrony wartości własnej propozycji.
- ✦ Cena kontra wartość.
- ✦ Presja czasu.

- ✦ Presja ceny.
- ✦ Techniki ustępstw.
- ✦ Finalizacja uzgodnień.
- ✦ **Modele i techniki**
 - Obrona ceny.
 - Rozbicie warunków.
 - Pakietowanie ustępstw.
 - Technika "coś za coś".
- ✦ **Ćwiczenie; „Za drogo...”**. Scenariusze negocjacyjne opracowane na podstawie najczęściej występujących sytuacji cenowych w Organizacji Zlecniodawcy.
- ✦ **Warsztat praktyczny**
 - Symulacje negocjacji cenowych z wykorzystaniem rzeczywistych argumentów Klientów.
 - Sesje z kamerą.
 - Analiza zachowań negocjacyjnych.
 - Indywidualna informacja zwrotna.
- ✦ **Narzędzie wdrożeniowe: Model Obrony Wartości** dopasowany do specyfiki oferowanych produktów i usług.

Moduł 5. Komunikacja negocjacyjna i wywieranie wpływu

- ✦ **Cel modułu:** Rozwijanie umiejętności skutecznej komunikacji oraz świadomego stosowania perswazji.
- ✦ Komunikacja werbalna.
- ✦ Komunikacja niewerbalna.
- ✦ Budowanie autorytetu.
- ✦ Wywieranie wpływu.
- ✦ Rozpoznawanie manipulacji.
- ✦ **Modele i techniki**
 - Techniki autorytetu.
 - Komunikaty perswazyjne.
 - Podstawowe socjotechniki.
- ✦ **Ćwiczenie: „Słowo, ton i ciało”**. Analiza i doskonalenie komunikacji na podstawie rzeczywistych rozmów negocjacyjnych prowadzonych przez Uczestników.
- ✦ **Warsztat praktyczny**
 - Kamera i analiza komunikacji.
 - Symulacje opracowane na podstawie case'ów Organizacji.
 - Ćwiczenia komunikacji werbalnej i niewerbalnej.
 - Komentarz trenerski.
- ✦ **Narzędzie wdrożeniowe: Model Komunikacji Negocjacyjnej GM** wspierający prowadzenie wymagających rozmów biznesowych.

Moduł 6. Symulacje negocjacyjne 360°

- ✦ **Cel modułu:** Zintegrowanie wszystkich poznanych narzędzi podczas kompleksowych negocjacji.
- ✦ Przygotowanie.
- ✦ Strategia.
- ✦ BATNA.
- ✦ Perswazja.
- ✦ Obrona ceny.
- ✦ Finalizacja.

- ✦ **Modele i techniki:** Wszystkie poznane podczas szkolenia.
- ✦ **Ćwiczenie: „Negocjacje 360°”.** Kompleksowe negocjacje przygotowane na podstawie rzeczywistych wyzwań negocjacyjnych Organizacji Zleceniodawcy.
- ✦ **Warsztat praktyczny**
 - **Rozbudowane scenariusze opracowane wspólnie z Uczestnikami.**
 - Sesje z kamerą.
 - Analiza przebiegu negocjacji.
 - Informacja zwrotna.
 - Ponowne przeprowadzenie negocjacji z wykorzystaniem rekomendacji trenera.
- ✦ **Narzędzie wdrożeniowe: Standard Profesjonalnych Negocjacji** przygotowany do wdrożenia w codziennej praktyce Organizacji.

Moduł 7. Indywidualny plan wdrożenia

- ✦ **Cel modułu:** Przeniesienie poznanych narzędzi do codziennej praktyki negocjacyjnej.
- ✦ Podsumowanie szkolenia.
- ✦ Indywidualne cele.
- ✦ Plan wdrożenia.
- ✦ Najczęstsze bariery.
- ✦ Kierunki dalszego rozwoju.
- ✦ **Ćwiczenie: „Mój Plan Rozwoju Negocjatora”.** Każdy uczestnik opracowuje plan wdrożenia poznanych narzędzi do rzeczywistych negocjacji prowadzonych w swojej organizacji.
- ✦ **Warsztat praktyczny**
 - Indywidualne konsultacje.
 - Omówienie planów wdrożeniowych.
 - Wymiana doświadczeń.
 - Określenie działań wdrożeniowych na kolejne 30 dni.
- ✦ **Narzędzie wdrożeniowe: Plan Wdrożenia Kompetencji Negocjacyjnych – 30 dni**

Sprawy Organizacyjne

- ✦ **Miejsce szkolenia:** wskazane przez Zleceniodawcę
- ✦ **Materiały dla Uczestników:** każdy otrzymuje kpl informacji w postaci skryptu w formie elektronicznej z możliwością powielania. Dodatkowo wszystkie ćwiczenia, matryce, algorytmy, karty etc są przekazywane Uczestnikom w ramach odbytego warsztatu.

Zleceniodawca inwestuje w:

- ✦ Udostępnienie w rzutnik i flipchart sali szkoleniowej
- ✦ Ewentualny catering dla Uczestników i trenera
- ✦ Wynagrodzenie firmy Grupa Managerska
- ✦ Nocleg dla trenera

Grupa Managerska inwestuje w:

- ✦ Wynagrodzenia dla Trenera
- ✦ Przeprowadzenie analizy potrzeb Grupy Docelowej i na tej podstawie zbudowanie doprecyzowanego programu i wsadów merytorycznych
- ✦ Dojazd Trenera na miejsce szkolenia
- ✦ Zestaw materiałów dla Uczestników (notesy, długopisy, dyplomy imienne)
- ✦ Złożenie raportu podsumowującego szkolenie