

AKADEMIA NEGOCJATORA 360°

Poziom II: Zaawansowane negocjacje i wywieranie wpływu – 2 dni

Szanowni Państwo,

Najtrudniejsze negocjacje biznesowe wymagają znacznie więcej niż znajomości strategii i technik negocjacyjnych. O ich wyniku coraz częściej decyduje umiejętność świadomego wywierania wpływu, rozumienia mechanizmów psychologicznych, zarządzania emocjami oraz skutecznego reagowania na presję i manipulację.

Poziom II Akademii Negocjatora 360° – Zaawansowane negocjacje i wywieranie wpływu został zaprojektowany dla osób, które chcą rozwijać kompetencje niezbędne do prowadzenia najbardziej wymagających rozmów biznesowych. Program koncentruje się na psychologii negocjacji, zaawansowanych technikach wpływu, rozpoznawaniu manipulacji oraz budowaniu przewagi negocjacyjnej w złożonych sytuacjach biznesowych.

Warsztat ma charakter praktyczny. Uczestnicy pracują na rzeczywistych sytuacjach negocjacyjnych występujących w Organizacji Zleceniodawcy, dzięki czemu poznane narzędzia i techniki mogą zostać wykorzystane 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?

- ✦ Nie rozpoznają rzeczywistych intencji i emocji drugiej strony.
- ✦ Ulegają presji, manipulacji lub blefowi.
- ✦ Nie wykorzystują świadomie psychologii wpływu i perswazji.
- ✦ Mają trudność z negocjowaniem z wymagającymi partnerami biznesowymi.
- ✦ Tracą pewność siebie i kontrolę w sytuacjach wysokiej presji.

Dlatego proponujemy program rozwijający kompetencje prowadzenia zaawansowanych negocjacji, budowania przewagi negocjacyjnej oraz świadomego wywierania wpływu w wymagających sytuacjach biznesowych.

Dla kogo?

- ✦ Doświadczeni Handlowcy i Przedstawiciele Handlowi.
- ✦ Key Account Managerowie.
- ✦ Menedżerowie Sprzedaży prowadzący negocjacje biznesowe.
- ✦ Osoby odpowiedzialne za negocjowanie warunków współpracy z Klientami i Partnerami biznesowymi.
- ✦ Uczestnicy, którzy opanowali podstawy negocjacji i chcą rozwijać zaawansowane kompetencje wywierania wpływu oraz prowadzenia wymagających rozmów biznesowych.

Rezultaty szkolenia:

Po zakończeniu programu uczestnicy:

- ✦ Świadomie wykorzystują psychologię wpływu oraz perswazję podczas prowadzenia negocjacji.
- ✦ Rozpoznają i skutecznie neutralizują techniki manipulacji oraz presji negocjacyjnej.
- ✦ Prowadzą negocjacje z wymagającymi partnerami biznesowymi, zachowując kontrolę nad przebiegiem rozmów.
- ✦ Skutecznie zarządzają emocjami własnymi i drugiej strony w sytuacjach wysokiej presji.
- ✦ Budują przewagę negocjacyjną poprzez świadome wykorzystanie komunikacji werbalnej i niewerbalnej.
- ✦ Zwiększają skuteczność negocjacji, osiągając korzystne porozumienia przy jednoczesnym budowaniu długofalowych relacji biznesowych..

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. Psychologia negocjacji i świadome wywieranie wpływu

- ✦ **Cel modułu:** Rozwijanie umiejętności świadomego wykorzystywania mechanizmów psychologicznych zwiększających skuteczność negocjacji.
- ✦ Psychologia podejmowania decyzji.
- ✦ Mechanizmy wpływu społecznego.
- ✦ Perswazja a manipulacja.
- ✦ Świadome budowanie wpływu.
- ✦ Błędy poznawcze negocjatorów.
- ✦ **Modele i techniki**
 - Reguły wpływu Cialdiniego.
 - Model AOR.
 - Framing.
 - Kotwiczenie.
 - Efekt kontrastu.
- ✦ **Ćwiczenie:** „Dlaczego druga strona powiedziała TAK?”
- ✦ **Warsztat praktyczny:** Analiza rzeczywistych negocjacji prowadzonych przez Organizację Zleceniodawcy. Identyfikacja mechanizmów wpływu oraz projektowanie skuteczniejszych sposobów prowadzenia rozmów.
- ✦ **Narzędzie wdrożeniowe:** Model Świadomego Wywierania Wpływu.

Moduł 2. Inteligencja emocjonalna negocjatora

- ✦ **Cel modułu:** Rozwijanie umiejętności zarządzania emocjami własnymi i drugiej strony podczas negocjacji.
- ✦ Emocje w negocjacjach.
- ✦ Inteligencja emocjonalna.
- ✦ Samokontrola.

- ✦ Empatia negocjacyjna.
- ✦ Budowanie odporności psychicznej.
- ✦ **Modele i techniki**
 - Model Inteligencji Emocjonalnej.
 - Emocje podstawowe Ekmana.
 - Techniki regulacji emocji.
- ✦ **Ćwiczenie: „Negocjacje pod presją emocji”**
- ✦ **Warsztat praktyczny:** Symulacje przygotowane na podstawie rzeczywistych sytuacji negocjacyjnych Organizacji Zleceniodawcy z analizą zachowań i informacją zwrotną.
- ✦ **Narzędzie wdrożeniowe: Arkusz Zarządzania Emocjami**

Moduł 3. Manipulacja i obrona przed manipulacją

- ✦ **Cel modułu: Rozpoznawanie i neutralizowanie technik manipulacyjnych stosowanych podczas negocjacji.**
- ✦ Manipulacja.
- ✦ Blef.
- ✦ Presja.
- ✦ Ultimatum.
- ✦ Dobry–Zły.
- ✦ Fakty dokonane.
- ✦ Manipulacja czasem.
- ✦ **Modele i techniki**
 - Techniki obrony przed manipulacją.
 - Komunikacja asertywna.
 - Techniki odzyskiwania kontroli.
- ✦ **Ćwiczenie: „Nie dam się zmanipulować”.** Set technik ataku i obrony, który musi zostać „rozgryziony” przez uczestników pod kątem ich specyfiki pracy codziennej.
- ✦ **Warsztat praktyczny:** Praca na autentycznych przypadkach Organizacji Zleceniodawcy z wykorzystaniem scenariuszy opartych na rzeczywistych próbach manipulacji stosowanych przez partnerów biznesowych.
- ✦ **Narzędzie wdrożeniowe: Katalog Technik Obrony**

Moduł 4. Negocjacje z trudnym partnerem biznesowym

- ✦ **Cel modułu: Rozwijanie umiejętności prowadzenia negocjacji z wymagającymi, dominującymi oraz manipulującymi partnerami biznesowymi.**
- ✦ Typologia trudnych negocjatorów.
- ✦ Negocjator dominujący.
- ✦ Negocjator agresywny.
- ✦ Negocjator manipulujący.
- ✦ Negocjator emocjonalny.
- ✦ Budowanie autorytetu i asertywności.
- ✦ **Modele i techniki**
 - Asertywność negocjacyjna.
 - Technika odzyskania kontroli.
 - Technika spokojnej konsekwencji.
 - Technika odwrócenia presji.
- ✦ **Ćwiczenie: „Najtrudniejszy negocjator mojego Klienta”**

- ✦ **Warsztat praktyczny:** Analiza rzeczywistych sytuacji negocjacyjnych zgłoszonych przez Uczestników. Symulacje rozmów z trudnymi partnerami biznesowymi oraz informacja zwrotna od trenera.
- ✦ **Narzędzie wdrożeniowe: Model Prowadzenia Trudnych Negocjacji**

Moduł 5. Zaawansowana komunikacja negocjacyjna

- ✦ **Cel modułu:** Rozwijanie umiejętności świadomego wykorzystywania komunikacji werbalnej i niewerbalnej w budowaniu przewagi negocjacyjnej.
- ✦ Zaawansowana komunikacja werbalna.
- ✦ Komunikacja niewerbalna.
- ✦ Ton głosu.
- ✦ Mikroreakcje rozmówcy.
- ✦ Komunikaty wzmacniające wpływ.
- ✦ Budowanie autorytetu negocjatora.
- ✦ **Modele i techniki**
 - Analiza komunikacji niewerbalnej.
 - Techniki języka wpływu.
 - Zarządzanie ciszą.
 - Kalibracja rozmówcy.
- ✦ **Ćwiczenie GM: „To, czego Klient nie powiedział”**
- ✦ **Warsztat praktyczny:** Sesje z kamerą oparte na rzeczywistych scenariuszach negocjacyjnych Organizacji Zleceniodawcy. Analiza komunikacji werbalnej i niewerbalnej oraz indywidualna informacja zwrotna.
- ✦ **Narzędzie wdrożeniowe: Model Komunikacji Wpływu**

Moduł 6. Master Negotiation Challenge

- ✦ **Cel modułu:** Integracja wszystkich poznanych narzędzi podczas prowadzenia najbardziej wymagających negocjacji biznesowych.
- ✦ Psychologia wpływu.
- ✦ Zarządzanie emocjami.
- ✦ Obrona przed manipulacją.
- ✦ Komunikacja wpływu.
- ✦ Budowanie przewagi.
- ✦ Finalizacja porozumienia.
- ✦ **Modele i techniki:** Kompleksowe wykorzystanie wszystkich narzędzi poznanych podczas warsztatu.
- ✦ **Ćwiczenie: „Negocjacje o najwyższą stawkę”**
- ✦ **Warsztat praktyczny:** Rozbudowane symulacje negocjacyjne przygotowane na podstawie rzeczywistych wyzwań negocjacyjnych Organizacji Zleceniodawcy. Praca z kamerą, analiza przebiegu negocjacji, indywidualny feedback oraz ponowne przeprowadzenie negocjacji z wykorzystaniem rekomendacji trenera.
- ✦ **Narzędzie wdrożeniowe: Standard Zaawansowanych Negocjacji**

Moduł 7. Indywidualny plan wdrożenia

- ✦ **Cel modułu:** Przeniesienie zaawansowanych kompetencji negocjacyjnych do codziennej praktyki biznesowej.
- ✦ Podsumowanie programu.
- ✦ Identyfikacja indywidualnych obszarów rozwoju.
- ✦ Plan wdrożenia.
- ✦ Cele negocjacyjne.
- ✦ Kierunki dalszego doskonalenia.
- ✦ **Ćwiczenie: „Mój plan budowania przewagi negocjacyjnej”**
- ✦ **Warsztat praktyczny:** Indywidualne konsultacje z trenerem, omówienie planów wdrożeniowych oraz opracowanie działań rozwojowych możliwych do wdrożenia w Organizacji Zleceniodawcy w ciągu kolejnych 30 dni.
- ✦ **Narzędzie wdrożeniowe: Plan Wdrożenia Zaawansowanych 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
-