

# PROFESJONALNE NEGOCJACJE



**Negocjacje** są nieodzowną częścią gry rynkowej i komunikowania się uczestników systemu gospodarczego. **Sukcesy** czy porażki odnoszone na tym polu decydują, w znacznej mierze, o **pozycji ekonomicznej firmy**, a także o pozycji menedżera czy pracowników, którzy negocjacje mają w swoich obowiązkach. Istota sztuki negocjacji sprowadza się do **zrozumienia potrzeb** partnera zaspokajania ich w taki sposób, aby w zamian otrzymywać to, czego najbardziej potrzebujemy. Dlatego też  **finał negocjacji** powinien prowadzić do **wspólnej wygranej**, gdyż taka właśnie sytuacja zapewni obopólne zadowolenie. W trakcie szkolenia uczestnicy zdobywają wiedzę i umiejętności praktyczne **przygotowania, prowadzenia i podsumowania negocjacji** w sytuacjach biznesowych.

## Cele i korzyści z udziału w szkoleniu:

- nabycie umiejętności przygotowania się do procesu negocjacji,
- nabycie praktycznych umiejętności w posługiwaniu się technikami negocjacyjnymi,
- poznanie skutecznych technik negocjacji,
- rozwinięcie dotychczasowych umiejętności sprzedażowych i negocjacyjnych,
- poznanie języka korzyści,
- skuteczne argumentowanie własnej oferty
- zrozumienie i rozpoznawanie potrzeb klienta,
- poznanie technik wywierania wpływu,
- wypracowanie własnego modelu prowadzenia negocjacji,
- rozwinięcie asertywności w pracy z trudnym klientem.

## Odbiorcy szkolenia

handlowcy i sprzedawcy;  
kierownicy zespołów handlowych i zakupowych;  
negocjatorzy umów, kontraktów;  
osoby, które negocjują z klientami i chcą uzyskać więcej niż dotychczas;  
właściciele firm.



**1. Wprowadzenie do tematyki negocjacji**

- Kluczowe zagadnienia negocjacji.
- Charakterystyka stylów negocjacyjnych.
- Etapy negocjacji.

**2. Przygotowanie ramowego planu negocjacji**

- Ustalenie celów i priorytetów w negocjacjach.
- Analiza celów, motywacji, potrzeb swoich i partnera.
- Ustalenie obszarów porozumienia.

**3. Konflikt w negocjacjach**

- Podział konfliktów.
- Proces powstawania i rozwiązywania sytuacji konfliktowych.
- Efektywne zarządzanie emocjami w negocjacjach.

**4. Trudne zachowania klientów**

- Radzenie sobie z obiekcjami i zastrzeżeniami klientów.
- Stres w obsłudze klienta.

**5. Metody manipulacji, techniki wywierania wpływu**

- Retoryka perswazji w negocjacjach.
- Techniki negocjacyjne i ich racjonalne zastosowania.
- Intencje drugiej strony – zagrywki manipulacyjne.

**6. Asertywne radzenie sobie w trudnych sytuacjach**

- Techniki asertywnej rozmowy.
- Cechy dobrego negocjatora.
- Strategie rozwiązywania problemu.
- Neutralizowanie negatywnych emocji.

**7. Błędy popełniane w negocjacjach**

- Problem z określeniem celu.
- Skupianie się na jednym elemencie negocjacji.

**8. Kształtowanie wizerunku i autorytetu negocjatora**

- Autorytet – jak być podziwianym.
- Etykieta negocjatora.
- Wizerunek negocjatora – dress-code.

