Negocjacje w biznesie - szkolenie. Skuteczne techniki i taktyki negocjacyjne

Miejsce	Termin
ONLINE (hybrydowo)	2024-05-06 - 2024-05-07
Warszawa (hybrydowo)	2024-05-06 - 2024-05-07
ONLINE (hybrydowo)	2024-09-09 - 2024-09-10
Warszawa (hybrydowo)	2024-09-09 - 2024-09-10
ONINE (hybrydowo)	2024-11-04 - 2024-11-05
Warszawa (hybrydowo)	2024-11-04 - 2024-11-05

Masz pytania odnośne tego szkolenia? Skontaktuj się z nami: **22 / 845 52 53**, szkolenia@jgt.pl

Więcej informacji na temat szkolenia znajdziesz również tutaj: https://jgt.pl/szkolenia,negocjacje-w-biznesie-nbm.html

---

OPIS SZKOLENIA

Szkolenie z negocjacji może być korzystne dla każdego z nas - niezależnie od wykonywanego zawodu. Choć negocjacje kojarzą się z procesem prowadzonym za zamkniętymi drzwiami wielkich międzynarodowych korporacji, to **umiejętność prowadzenia negocjacji** pomaga także w codziennym – zarówno zawodowym, jak i osobistym. Dzięki **technikom negocjacyjnym** możemy efektywniej osiągać swoje cele przy jednoczesnym zachowaniu dobrych relacji z partnerem negocjacyjnym, w myśl reguły „win-win”.

Cele szkolenia:

- nabycie kompetencji samodzielnego, skutecznego prowadzenia negocjacji,
- nabycie umiejętności świadomego stosowania technik negocjacyjnych w codziennej pracy.

Korzyści ze szkolenia:

- większa pewność siebie w codziennej pracy i życiu osobistym,
- szybsze i bardziej skuteczne osiąganie celów zawodowych i prywatnych,
- umiejętność zakończenia negocjacji zgodnie z ich intencją.

Uczestnicy nabędą wiedzę o:

- istocie, warunkach i zasadach skutecznego procesu negocjacji,
- psychologicznych aspektach kluczowych do uzyskania pożądanego efektu w negocjacjach,
- głównych czynnikach wpływających na skuteczność osoby negocjatora,
- swojej osobowości – mocnych stronach i obszarach do rozwoju jako profesjonalnego negocjatora,
- zasadach skutecznej komunikacji interpersonalnej w procesie negocjacji,
- najlepszych technikach i taktykach negocjacyjnych,
- sposobach na efektywne prowadzenie i finalizowanie procesu negocjacji.

Uczestnicy nabędą umiejętności:

- zbudowania postawy profesjonalnego negocjatora,
- właściwego przygotowania się do procesu negocjacji,
- wyznaczania celów i parametrów negocjacyjnych oraz opracowania alternatyw,

- skutecznego komunikowania się oraz prowadzenia procesu argumentowania,
- prowadzenia całościowego procesu negocjacyjnego zgodnie z fundamentalnymi etapami,
- stosowania technik i taktyk negocjacyjnych oraz ich właściwego dopasowania do etapów procesu negocjacji,
- przeciwdziałania próbom manipulacji, czy też wywierania presji w negocjacjach,
- opanowania emocji w kluczowych momentach.

Adresaci szkolenia:

Pracownicy na każdym szczeblu, którzy w swojej pracy wykorzystują negocjacje, m.in.:

- handlowcy,
- sprzedawcy,
- przedsiębiorcy,
- kadra kierownicza,
- menedżerowie zespołów.

Metody szkoleniowe:

miniwykład, ćwiczenia indywidualne i grupowe, dyskusja

Szkolenia realizujemy w formie online, hybrydowej lub stacjonarnej. Niezależnie od formy realizacji - zajęcia odbywają się w sposób interaktywny, z możliwością zadawania pytań, wyjaśnienia wątpliwości, prowadzenia dyskusji i omówienia z trenerem przykładów z własnej praktyki. Nie nagrywamy szkoleń. Pomagamy w kwestiach technicznych.

PROGRAM

1. **Wprowadzenie do negocjacji**
    - istota negocjacji
    - rodzaje negocjacji
    - warunki i zasady dobrych negocjacji
    - moja rola w procesie negocjacji
2. **Psychologiczne podstawy negocjacji**
    - podstawowe prawa psychologiczne kluczowe w negocjacjach
    - reguły wpływu społecznego w procesie negocjacyjnym
    - kompetencje zawodowe negocjatora
    - budowanie profesjonalnej postawy negocjatora
    - osobowość a wybór stylu negocjacyjnego
    - emocje i samoocena w negocjacjach
3. **Komunikacja w negocjacjach**
    - znaczenie stylu komunikacyjnego
    - budowanie asertywnej postawy w komunikacji negocjatora

- aktywne słuchanie w procesie negocjacji

4. **Przygotowanie do negocjacji i strategia**
    - parametry negocjacji i ustalanie celów
    - BATNA – najlepsza alternatywa negocjowanego porozumienia
    - silne i słabe strony partnerów negocjacji
    - identyfikacja interesów i potrzeb partnera negocjacyjnego
    - odróżnienie stanowisk od interesów negocjacyjnych – u obu stron negocjacji
5. **Prowadzenie negocjacji**
    - techniki i taktyki negocjacyjne – poznanie technik i obrona przed nimi
    - dopasowanie technik i taktyk do danej fazy w procesie negocjacji
    - pat, impas i zastój – strategie przełamywania oporu w negocjacjach
    - efektywne finalizowanie procesu negocjacji
    - skuteczne radzenie sobie w trudnych sytuacjach negocjacyjnych
6. **Praktyka negocjacji**
    - gra negocjacyjna oparta na przypadkach negocjacyjnych przygotowanych przez uczestników
    - omówienie negocjacji (wskazanie mocnych i słabych stron, podpowiedzi dodatkowych argumentów negocjacyjnych od trenera)
7. **Odpowiedzi na pytania od uczestników. Podsumowanie szkolenia**

MIEJSCE

Miejsce realizacji szkolenia wskazane jest **na górze strony,** bezpośrednio pod terminem szkolenia. Szkolenie może być realizowane **ONLINE, stacjonarnie** (w sali szkoleniowej) **lub hybrydowo** (jednocześnie w sali szkoleniowej i ONLINE).

SZKOLENIE ONLINE:

Każdy uczestnik łączy się ze swojego miejsca pracy / zamieszkania. Wymagania: komputer / tablet z dostępem do Internetu, wyposażony w mikrofon, opcjonalnie słuchawki. **Link dostępowy do szkolenia dostarczymy z wyprzedzeniem 1-dniowym.**

SZKOLENIE STACJONARNE:

Miejsce szkolenia zlokalizowane w centrum Warszawy. Na 4 dni robocze przed planowanym terminem szkolenia skontaktujemy się z Państwem i przekażemy szczegółowe informacje na temat lokalizacji szkolenia.

WIELE SZKOLEŃ REALIZUJEMY HYBRYDOWO, by umożliwić Państwu wybór dogodnej formy udziału w szkoleniu. Część uczestników jest w sali szkoleniowej, a część osób łączy się ze szkoleniem zdalnie. Niezależnie od formy udziału w szkoleniu, zajęcia odbywają się w sposób interaktywny, z możliwością zadawania pytań, wyjaśnienia wątpliwości, prowadzenia dyskusji i omówienia z trenerem przykładów z własnej praktyki.

WYKŁADOWCA

Absolwentka Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu. Z wykształcenia psycholog biznesu. Wieloletni praktyk sprzedaży. Ma ponad 16 lat doświadczenia w sprzedaży w branżach ubezpieczeń, finansów i edukacji. Nadal aktywnie sprzedaje, żeby nie wypaść z wprawy. Od 10 lat szkoli handlowców, managerów i dyrektorów sprzedaży. Pracuje z branżą fotowoltaiczną, transportową, finansową, windykacyjną, edukacyjną i wieloma innymi. Prowadzi szkolenia, mentoringi i indywidualne procesy podnoszące skuteczność sprzedaży u swoich klientów. Przeprowadziła już ponad 8000 godzin szkoleń. W jej szkoleniach uczestniczyło przeszło 2000 uczestników. Autorka w branżowych pismach specjalistycznych takich jak As Sprzedaży, Szef Sprzedaży, Nowa Sprzedaż, Magazyn INMAG - tworzony przez zespół portalu Nieruchomosci-online.pl, ebooków i kursów online dotyczących sprzedaży. Zawód trenera wybrała nieprzypadkowo. Łączy on jej pasję do rozwoju osobistego, z pasją pracy z ludźmi. Jako trener daje okazję do zdobywania doświadczeń. Na szkoleniach i warsztatach pracuje tak, by uczestnicy wyszli z rozwiązaniami, praktycznie do zastosowania od razu.

CENA

Cena szkolenia podana jest **na górze strony,** obok terminu szkolenia i przycisku ZAPISZ SIĘ. **Dla szkoleń hybrydowych** (realizowanych jednocześnie w sali szkoleniowej i ONLINE) - **cena szkolenia różni się w zależności od formy udziału w szkoleniu.**

UDZIAŁ W FORMIE ONLINE:

Cena obejmuje: uczestnictwo w szkoleniu dla 1 osoby, materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej, certyfikat ukończenia szkolenia (wystawiany pod warunkiem obecności na co najmniej 80% zajęć), zapewnienie platformy szkoleniowej i dostępu do szkolenia w czasie rzeczywistym, test połączenia, pomoc techniczną w razie potrzeby.

UDZIAŁ W FORMIE STACJONARNEJ:

Cena obejmuje: uczestnictwo w szkoleniu dla 1 osoby, materiały szkoleniowe, serwis kawowy, lunch, certyfikat ukończenia szkolenia (wystawiany pod warunkiem obecności na co najmniej 80% zajęć).

Ważne informacje:

- Do podanej ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%. W przypadku, gdy udział w szkoleniu jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych, szkolenie podlega zwolnieniu z VAT.
- Przy zgłoszeniu więcej niż 1 osoby - RABAT 5% dla każdego uczestnika.
- Cena szkolenia nie obejmuje noclegu. Osoby zainteresowane noclegiem mogą skorzystać z naszej pomocy przy dokonaniu rezerwacji, poniżej informacje o dostępnych możliwościach.
- SPOSÓB PŁATNOŚCI: Płatność może być dokonana po zrealizowanej usłudze, gdy zgłaszającym jest instytucja publiczna, a także w przypadku innych zgłaszających, o ile taka forma płatności zostanie zaakceptowana przez organizatora. Organizator akceptuje wydłużone terminy płatności. **Prosimy o wskazanie preferowanej formy płatności na formularzu zgłoszeniowym.**
- Szczegółowe informacje na temat zasad realizacji usługi znajdują się w **Regulaminie**