

Negocjacje Win-Win

Cele

Po ukończeniu kursu każdy uczestnik będzie:

- potrafił wytłumaczyć istotną różnicę między sprzedawaniem a negocjowaniem
- dysponował wiedzą pozwalającą przeanalizować kontekst negocjacji i przygotować optymalną pozycję negocjacyjną
- potrafił zaplanować różnorodne taktyki, pozwalające osiągnąć zamierzony postęp i wynik negocjacji
- potrafił opisać oraz stosować kluczowe zachowania i model skutecznego negocjatora
- dysponował strategią utrzymywania pozytywnego klimatu negocjacji, radzenia sobie z „nieczystymi zagraniem” oraz wychodzenia ze „ślepych zaułków”
- posiadał praktykę w przygotowywaniu, planowaniu oraz wykorzystywaniu modelu skutecznego negocjatora w różnych, symulowanych negocjacjach
- otrzyma konstruktywną i obiektywną ocenę swojej pracy w porównaniu z modelem oraz stworzy własny plan dalszego rozwoju umiejętności po szkoleniu

Uczestnicy szkolenia

Program jest przeznaczony dla dyrektorów, kierowników i specjalistów ds. sprzedaży, technicznych, finansowych i prawnych, zaangażowanych w planowanie i negocjowanie dużych i wieloskładnikowych kontraktów.

Uwaga: Badania wskazują, że w negocjacjach (w przeciwieństwie do sprzedaży) efektywni negocjatorzy używają tych samych technik po obydwu stronach, zatem szkolenie doskonale nadaje się również dla profesjonalnych nabywców.

Zawartość programu

- Różnica między negocjacjami a sprzedażą – kiedy należy negocjować, a kiedy sprzedawać.
- Praktyczna definicja negocjacji typu win-win.

Przygotowanie do negocjacji:

- Ustalanie celu: jednej i drugiej strony.
- Analiza pozycji wyjściowych oraz ich konsekwencji.
- Ustalanie kwestii podlegających negocjacom i priorytetów obu stron.
- Ustalanie limitów: najlepszego, optymalnego i najgorszego dla każdej kwestii.
- Kalkulacja kosztów ustępstw.
- Przewidywanie pozycji i taktyki drugiej strony.

Planowanie negocjacji

- Ocena silnych i słabych stron oraz rozłożenia siły.
- Planowanie opcji.
- Określanie atutów.
- Wspólne płaszczyzny, planowanie krótko- i długofalowe.

Cechy dobrego negocjatora

- Model skutecznego negocjatora stworzony na podstawie badań.
- Zestaw umiejętności potrzebnych do perswazji, kontroli rozkładu siły oraz wymiany ustępstw.
- Jak utrzymać dobrą atmosferę, przewyciężyć impas i pomyślnie zakończyć negocjacje.
- Postępowanie z „nieczystymi zagraniem” drugiej strony.

Prowadzący i ilość uczestników

Szkolenie jest prowadzone przez konsultantów firmy Doradca przeszkolonych i certyfikowanych przez firmę Huthwaite International. Trenerów wspiera analityk zachowań, tak więc na każdym 4 uczestników przypada jeden trener. W celu zapewnienia każdemu uczestnikowi wystarczającej uwagi oraz możliwości oceny przez trenerów, maksymalna liczba uczestników w grupie ograniczona jest do 12 osób.