

TECHNIKI NEGOCJACJI

Dla kogo?

Szkolenie skierowane jest do przedstawicieli handlowych, pracowników Działu Sprzedaży, Obsługi Klienta, osób prowadzących negocjacje oraz wszystkich zainteresowanych tematyką negocjacji.

Korzyści z uczestnictwa:

Po zakończeniu szkolenia uczestnik:

- posiada wiedzę teoretyczną na temat procesu negocjacji,
- zna taktyki i techniki negocjacyjne
- zna techniki aktywnego słuchania
- wie jak przygotować się do procesu negocjacji
- umie planować i prowadzić rozmowy negocjacyjne
- wzrost pewności siebie w relacjach służbowych i prywatnych.

Program szkolenia:

1. Podstawy negocjacji kupieckich:
 - Rola i wizerunek kupca
 - Przygotowanie do negocjacji
2. Techniki negocjacyjne - wykorzystanie praktyczne:
 - Autorytet
 - Bezinteresowny kelner
 - Blef
 - Blokowanie
 - Bolesna inicjacja
 - Celowa pomyłka
 - Cenne ustępstwo
 - Cennik
 - Co by było, gdyby...
 - Co tracę?
 - Coś jeszcze
 - Deprecjacja ustępstw
 - Desperacja
 - Dokładanie cegiełek
 - Dobry glina / zły glina
 - Dodawanie („a do tego jeszcze”)
 - Dokręcanie śruby – imadło
 - Dowcip, żart, kawał
 - Drzwi w twarz
 - Dziegieć i miód
 - Dziel i zdobywaj
 - Dzielenie różnicy na pół
 - Ekspert
 - Eskalacja żądań
 - Fakty dokonane

- Gniew kontrolowany
- Gospodarz talk-show
- Groźba
- Kanalizowanie
- Kompromis
- Kryptolicytacja
- Łącze
- Małe kroki
- Manipulacja
- Manipulowanie czasem
- Manipulowanie faktami
- Masaż cenowy
- Maskowanie
- Mierz wysoko
- Milczenie
- Mój problem twoim problemem
- Mylenia tropów
- Na wyczerpanie
- Nagroda w raju
- Negocjacje od nowa
- Niepełne (ograniczone) pełnomocnictwa
- Nieuwaga
- Niska piłka
- Obietnice w raju
- Odłożenie na później
- Odwracanie uwagi
- Okienko czasowe
- Opóźnianie rozmów
- Optyk z Brooklynu
- Ostatnie życzenie
- Oszczędności
- Polityka czynów dokonanych
- Pozorne poparcie
- Pozorne ustępstwa
- Presja faktów
- Proteza
- Próbnny balon
- Przeciek
- Przyjmij albo odrzuć
- Pusty portfel
- Puszczanie zdechłych krów
- Rambo
- Rosyjski front
- Salami
- Skubanie

- Spotkajmy się w połowie drogi
 - Sprzedaj tanio – zdobądź reputację
 - Stopa w drzew
 - Szkoda by było...
 - Szokująca oferta
 - Sztuka ustępowania
 - Śmieszne pieniądze
 - Tak, ale...
 - Teraz albo nigdy
 - To pana decyzja
 - Tysiąc wyjątków
 - Udawany szok
 - W połowie drogi
 - Warunki wstępne
 - Wilk w owczej skórze
 - Wskazanie przeciwnego przykładu
 - Wycofanie oferty
 - Wyolbrzymianie ustępstw
 - Wysoki pułap
 - Wyższa instancja
 - Wzbudzanie poczucia winy
 - Zaangażowanie emocjonalne
 - Zasada konkurencji
 - Zaskoczenie
 - Zastraszacz
 - Zdechła ryba
 - Zmiana biegów
 - Związane ręce
 - Zwrot
3. Indywidualne i grupowe ćwiczenia praktyczne:
- Rozmowy telefoniczne
 - Spotkania indywidualne
 - Korespondencja elektroniczna
 - Komunikacja z wykorzystaniem komunikatorów