

Techniki negocjacji handlowych

Cele szkolenia

- Ćwiczenie stosowania różnych strategii negocjacyjnych.
- Rozwój własnego stylu komunikowania się z klientem na różnych etapach procesu negocjacji.
- Zwiększenie umiejętności kontrolowania przebiegu rozmowy negocjacyjnej.
- Rozwój umiejętności konstruowania efektywnej argumentacji.

Tematy poruszane na szkoleniu

- Przygotowania do negocjacji:
 - przygotowania – podstawowy warunek powodzenia
 - analiza stron
 - batna – analiza alternatyw
 - definicja kryteriów, wymiary porównywania alternatyw
 - ocena potencjału dostawcy / sprzedawcy, sprawdzanie wiarygodności
- Dynamika sytuacji negocjacyjnej:
 - dynamika interakcji między partnerami w negocjacjach
 - wpływ celów i strategii na przebieg negocjacji
 - dynamika sytuacji negocjacyjnej a stabilność porozumienia
 - efekt pierwszego wrażenia
 - budowanie zaufania w trakcie negocjacji
 - satysfakcja merytoryczna – psychologiczna – proceduralna
- Sposoby radzenia sobie z konfliktem interesów:
 - źródła potencjalnych nieporozumień
 - spirala konfliktu
- Strategie negocjacyjne:
 - pozycyjna – problemowa
 - cel negocjatora a możliwe wyniki negocjacji
 - kiedy stosować którą strategię?
- Strategia pozycyjna:
 - taniec negocjacyjny
 - analiza przedziałów zgodności
 - dolna linia
- Strategia problemowa:
 - interesy – potrzeby
 - dążenie do sytuacji wygranej obu stron
- Taktyki i kontrtaktyki:
 - "chwyty" negocjacyjne
 - w sytuacji względnej przewagi
 - jak budować swoją przewagę?
- Rola komunikacji w negocjacjach:
 - analiza treści przekazu
 - dostrajanie się – podążanie
 - działania w sytuacji impasu.

-
- Współpraca w zespole negocjatorów.
 - Konstruowanie porozumienia:
 - warunki stabilności umów
 - rola taryfikatorów
 - Radzenie sobie z presją, naciskami i "brudnymi chwytami".