

Szkolenie: Kluczowe umiejętności negocjacyjne

Cel szkolenia

Przedstawienie oraz przećwiczenie podstawowych zasad przygotowania się do negocjacji i ich prowadzenia z perspektywy kupującego i/lub sprzedającego.

Po szkoleniu uczestnik będzie miał wiedzę na temat:

- ❖ znaczenia negocjacji oraz poziomów konfliktu,
- ❖ kontroli własnych emocji i odczytywania ich u innych osób,
- ❖ planowania i przeprowadzania negocjacji.

Plan ramowy

1. Czym są negocjacje?
2. Poziomy konfliktu
3. Rodzaje negocjacji
4. Zespół negocjacyjny:
 - Funkcje i zakres obowiązków w zespole
 - Kontrola nad zespołem
 - Samokontrola
 - Wysyłanie sygnałów
5. Proces negocjacji:
 - Przygotowanie
 - Otwarcie
 - Negocjacje właściwe
 - Ustępstwa
 - Zamknięcie
6. Trening negocjacji
7. Podsumowanie

Szkolenie obejmuje 8 godzin zajęć dydaktycznych.