

SALES EFFICIENCY
to krótkie, praktyczne warsztaty w ramach



MERCURI INTERNATIONAL
BUSINESS SCHOOL™

*„In business as in life, you don't get
what you deserve,
you get what you negotiate.”*

Chester L. Karrass

Warsztaty Skuteczne Negocjacje Handlowe

Przeznaczone są dla wszystkich, którzy negocjują i chcą zwiększać skuteczność prowadzonych rozmów.

Po warsztatach uczestnicy będą mogli efektywniej przygotowywać się i prowadzić skuteczniejsze negocjacje, dbając o własne interesy i budując lepsze relacje z drugą stroną podczas negocjacji.

Ng

Skuteczne Negocjacje Handlowe

Uczestnicy nauczą się
i przećwiczą:

- na czym polega proces negocjacji, w odróżnieniu od procesu sprzedaży
- umiejętność strategicznego myślenia w negocjacjach
- usystematyzowane podejście do przygotowania się do negocjacji
- świadome prowadzenie poszczególnych faz negocjacji
- zdefiniowanie i analiza własnego Profilu Negocjatora
- praktyczne umiejętności negocjacji



Mercuri International zapewnia miejsce prowadzenia warsztatów, materiały szkoleniowe, lunch oraz przerwy kawowe w trakcie warsztatów.

SALES EFFICIENCY



Warsztaty

Skuteczne Negocjacje Handlowe

Jak być bardziej skutecznym negocjatorem?

Ng

04-05.10.2016

2 DNI / 2950 PLN +23%VAT

5 czy 10% zysku więcej lub mniej... negocjacje to najszybszy sposób na podnoszenie (lub utratę) przychodów firmy!

Główne zagadnienia

- *Ambrozja-Utopia – studium przypadku*

Czym są negocjacje

- ✓ Kiedy negocjujemy / różnice i zależności między *sprzedawaniem*, a *negocjowaniem*
- ✓ Kryteria efektywnych negocjacji
- ✓ Zagrożenia wynikające z negocjacji pozycyjnych

- *Czerwony-Zielony – gra negocjacyjna*

Przygotowanie negocjacji – główny czynnik sukcesu

- *Dostawca Części – studium przypadku*

- ✓ Przygotowanie „Listy Kontrolnej”

Fazy procesu negocjacji

- ✓ Cele każdej z faz, kluczowe momenty oraz wskazówki związane z problemami, które możemy napotkać

Trening negocjacji

- *Łódź Motorowa – odgrywanie ról*

- ✓ Uczestnicy, po przygotowaniu się indywidualnym oraz dyskusji w zespołach, odgrywają role w parach, mając wynegocjować warunki porozumienia w skomplikowanej transakcji.
- ✓ następnie analizują osiągnięte wyniki oraz nastawienie stron podczas negocjacji i po ich zakończeniu

Strategie i taktyki negocjacyjne

- *Taktyki w Negocjacjach – studium przypadku*

- ✓ Analiza taktyk, z którymi możemy się spotkać podczas negocjacji i opracowanie sposobów radzenia sobie z nimi

Jakim jestem negocjatorem?

Uczestnicy dokonują samoanalizy, tworząc swój „Profil Negocjatora”. Poszczególne punkty zebrane są w główne sfery możliwego rozwoju i powinny być brane pod uwagę podczas przygotowywania się do negocjacji, oraz przy budowaniu długoterminowego planu rozwoju.



Warsztaty oparte są głównie na aktywnej pracy uczestników, z wykorzystaniem dyskusji, testów i odgrywania ról.

W celu utrwalenia oraz implementacji nowych umiejętności zdobytych w trakcie warsztatów, każdy uczestnik przygotowuje Indywidualny Plan Działania.

Copyright © Mercuri International 2016

Mercuri International Poland
Domaniewska 37, 02-672 Warszawa
+48 (22) 565 88 99, office@mercuri.pl
http://pl.mercuri.net/sales-expertise/

