

Negocjacje biznesowe - II poziom

#1 Jak wyjść z impasu i uniknąć zerwania negocjacji

1. Z czego bierze się impas w trakcie negocjacji?
2. Jak wyjść z impasu?
3. Jak nie dopuścić do zerwania negocjacji?
4. Jak odejść od stołu negocjacyjnego nie paląc mostów?
5. Jak odejść od stołu negocjacyjnego by otrzymać jeszcze bardziej konkurencyjną propozycję?

#2 Jak negocjować Win-Win z twardym i silnym negocjatorem

1. Jak otworzyć drugą stronę i zachęcić do współpracy,
2. Jak zbudować partnerską relację,
3. Kto kontroluje negocjacje i jak zbudować rolę osoby kontrolującej negocjacje?
4. Jak przenosić skupienie i uwagę drugiej strony negocjacji na obszary przez Ciebie pożądane?
5. Jak nie ulegać prowokacjom i jak w sytuacji prowokacji utrzymać kontrolę nad negocjacjami?
6. **Jak poprowadzić drugą stronę przy pomocy 4WIN™ z okopywania się na stanowiskach do odkrywania nowych satysfakcjonujących obie strony rozwiązań.**

Trening negocjacji w Twoich sytuacjach zawodowych

Każdy uczestnik będzie negocjować wszystkie techniki w naszych zadaniach, grach i symulacjach, a także we własnych sytuacjach zawodowych oraz innych uczestników.

Taki warsztat daje Ci niespotykaną ilość inspiracji, wymiany doświadczeń i know-how i przede wszystkim zapewnia prawdziwy, zawodowy trening, dzięki czemu osiągasz szybszy wzrost Twoich kompetencji negocjacyjnych oraz wyników w stosunku do klasycznego szkolenia.

Negocjacje biznesowe - II poziom

#3 Neurolingwistyka autorytetu na negocjacje

1. Jak wpływać na osiągnięcie swojego celu negocjacyjnego używając odpowiedniej składni zdań i presupozycji?
2. Jak budować swój autorytet i charyzmę używając odpowiedniej składni zdań i presupozycji?
3. Jak negocjować (np. umowy) w komentarzach, by nie zniechęcić drugiej strony,
4. **Na co zwrócić uwagę** - negocjacje mailowe i telefoniczne,
5. Jakie miejsca zająć i jak zaaranżować przestrzeń w sali?
6. Jak witać się w sytuacji uczestnictwa wielu negocjatorów, ograniczonej przestrzeni i barier (np. długi stół)?
7. Jak budować autorytet i własną pozycję w negocjacjach sygnałami niewerbalnymi (mową ciała i głosem)?

#4 Jak zarządzać emocjami i konfliktem w negocjacjach?

1. Jak łagodzić emocje drugiej strony negocjacji?
2. Jak panować nad własnymi emocjami i stresem?
3. Jak w emocjach po obu stronach negocjacji skierować rozmowę na merytoryczne tory?
4. Jak w konflikcie otworzyć drugą stronę negocjacji i zbadać jej potrzeby?



Masz pytania?
Zapraszam do kontaktu

Gabriela Majchrzyk
Koordynator
ds. szkoleń otwartych
789 220 112
gabriela.majchrzyk@4grow.pl