

Negocjacje w stylu win-win – poziom I

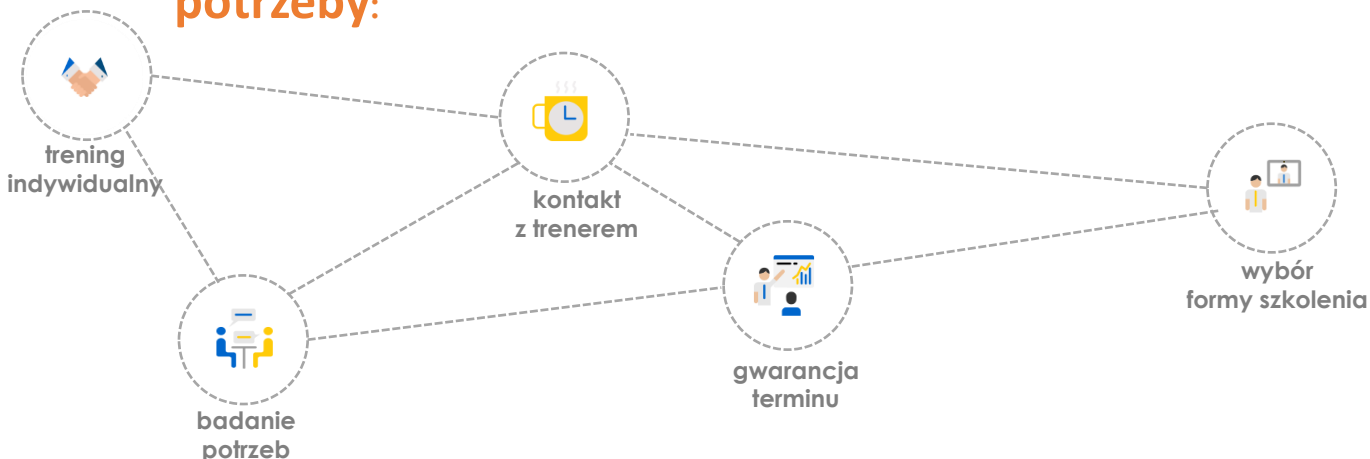
#1 Jak zwiększyć własną siłę negocjacyjną i asertywność?

- Jak mieć większą pewność siebie i być bardziej asertywnym, gdy druga strona oczekuje lepszych warunków? Czyli jak nie oddawać,
- Czym jest siła w negocjacjach i jak BATNA na nią wpływa?
- Metody na zwiększenie siły negocjacyjnej niezależnie od siły drugiej strony negocjacji,
- Jak wykorzystać przewagę w sile negocjacyjnej do sukcesu dla obydwu stron negocjacji?

Techniki podnoszenia własnej siły negocjacyjnej poprzez rozpoznawanie i obniżanie siły drugiej stronie negocjacji:

- Technika na zatowarowanie,
- Technika na dostępność,
- Technika na serwis,
- Technika na klienta,
- Technika na plany,
- Technika na rentowność,
- Technika na opinie,
- Technika na koniec.

Jak dbamy o Twoje potrzeby:



Negocjacje w stylu win-win – poziom I

#2 Chwyty i taktyki w trakcie negocjacji

- **Jak rozpoznać blef i kłamstwo po mimice i mikromimice twarzy?** (w wersji live online dowiesz się a w wersji stacjonarnej - także doświadczysz na żywo),
- Kiedy które taktyki warto stosować?
- Czym różni się taktyka od chwytu?
- Jak argumentować w odpowiedzi na zastosowane chwyt lub taktyki?
- Gdzie przebiega granica między perswazją a manipulacją?
- Jaka jest rola etyki w negocjacjach?
- **Jak rozpoznać manipulacje i chwyt negocjacyjne** oraz radzić sobie z nimi obracając je na własną korzyść:
 - Cenne ustępstwo,
 - Dobry – zły glina,
 - Co by było, gdyby...,
 - Drzwi w twarz,
 - Nagroda w raj,
 - Na dobry początek,
 - Niepełne pełnomocnictwa,
 - Manipulowanie czasem,
 - Deprecjacja,
 - Pozorne ustępstwa,
 - Proteza (zw. też 'złamaną nogą'),
 - Próbnny balon,
 - Pusty portfel,
 - Skubanie,
 - Stopa w drzwi,
 - Udany szok,
 - Zasada konkurencji,
 - Odejście od stołu.

szkolenie
prowadzimy
w formule:

- ✓ stacjonarnej
- ✓ on-line
- ✓ hybryda - MIX

Negocjacje w stylu win-win – poziom I

#3 Style negocjacyjne – „Negocjacje pozycyjne”

- Jak otworzyć licytację i prowadzić je uczciwie?
- Jak składać propozycje?
- Kiedy zatrzymać się w licytacji i kiedy wycofać?
- Jak negocjować pozycyjnie i nie okopywać się na stanowiskach?
- Dlaczego ZOPA to nie przedział wspólny budżetów po obydwu stronach negocjacji?
- Jak ustalić ZOPE w licytacji?
- Jak można pogrzebać negocjacje błędnym szacowaniem ZOPY?
- Jakie znaczenie ma BATNA i WATNA dla ZOPY?
- Dlaczego nie warto bazować na przeciekach o budżecie drugiej strony negocjacyjnej?
- 5 błędów - jak nieumiejętne licytowanie w czasie negocjacji powoduje, że druga strona negocjacji będzie oczekiwać jeszcze większych ustępstw?
- 5 zasad dzięki którym licytację nie obróć się przeciwko Tobie,



- Jak używać taktyki „Drzwiami w twarz” w licytacjach, żeby nie zniszczyć swojej wiarygodności?
- Jak obniżać stanowisko w licytacji, by nadal mieć autorytet i silną pozycję a zwiększać prawdopodobieństwo „domknięcia” umowy?

#4 Style negocjacyjne – „Win-Win”

- Jak przejść z licytacji negocjacyjnych do interesów?
- Czym są interesy w negocjacjach?
- **Jak to się robi w praktyce** – nikt nie traci, nie rezygnuje, wszyscy zyskują?
- Jak poprowadzić negocjacje wg stylu Win-Win?

#5 Style negocjacyjne – „Negocjacje twarde”

- Jak wykorzystać politykę (np. cenową) do stworzenia fundamentów twardego stylu negocjacyjnego?
- Jak twardego stylu negocjacyjnego uczynić akceptowalnym a wręcz szanowanym przez drugą stronę negocjacji?
- O co oprzeć twardego stylu negocjacyjnego, aby nie był zwykłym blefem?

Negocjacje w stylu win-win – poziom I

#6 4WIN™ - metodyka i algorytm osiągnięcia efektu Win-Win

- Jak wyjść poza licytacje?
- Jak wejść na bardziej zaawansowany poziom negocjacji niż interesy?
- Jak rozpoznawać przekonania drugiej strony negocjacji?
- Jak poruszać się po mapie przekonań rozmówcy-negocjatora?
- Jak odróżnić u rozmówcy-negocjatora przekonania kluczowe dla negocjacji od pobocznych?
- Jak za pomocą przekonań i wartości stworzyć drugiej stronie negocjacji nieskończoną ilość rozwiązań satysfakcjonujących obydwie strony?
- Jak wykorzystać przekonania drugiej strony negocjacyjnej do zmiany jej stanowiska?

#7 Jak poprowadzić proces negocjacji oraz spotkania?

- Jak przygotować się do spotkań negocjacyjnych?
- Jak prowadzić spotkanie negocjacyjne?
- Jak kontrolować przebieg spotkania i jak odzyskiwać kontrolę?
- Jak domykać proces negocjacji i jakich błędów wystrzegać się na etapie końcowym negocjacji?



Masz pytania?

Zapraszam do kontaktu

Gabriela Majchrzyk

Koordynator

ds. szkoleń otwartych

789 220 112

gabriela.majchrzyk@4grow.pl