

Negocjacje biznesowe - III poziom – trening czyni mistrza

#1 Negocjacje kilkustronne – jak się przygotować do negocjacji z kontrahentem w sytuacji, kiedy wiemy, że negocjuje także z naszą konkurencją?

- W jaki sposób zmienne związane z liczbą kontrahentów wpływają na BATNĘ i ZOPEĘ?
- Jak skutecznie zbierać i porównywać dane z kilku spotkań negocjacyjnych?
- W jaki sposób wiedza na temat konkurencji wpływa na siłę negocjacyjną obu stron?
- Jak dbać o etykę przy jednoczesnym pilnowaniu celów i interesów?
- Jak dbać o efekt win-win w sytuacji, kiedy możemy skorzystać tylko z jednego kontrahenta, a pozostałym musimy odmówić?
- Praktyczne przetrenowanie wszystkich technik z wcześniejszych modułów Akademii.

#2 W jaki sposób prowadzić ewaluację i podsumowania negocjacji, aby minimalizować wpływ emocji i uprzedzeń i w efekcie podejmować rzetelne decyzje?

- Jak w sposób rzetelny porównywać dane przed podjęciem ostatecznej decyzji?
- W jaki sposób korzystać z arkusza ewaluacji negocjacji Eva-NEGO



Masz pytania?
Zapraszam do kontaktu

Adrianna Ostrowska
Koordynator ds. Szkoleń Otwartych
789 220 112
adrianna.ostrowska@4grow.pl