Body Language
Institute Polska

ZAWODOWY NEGOCJATOR

SZKOLENIE, KTÓRE POMAGA ZOSTAĆ EKSPERTEM W ZARZĄDZANIU KLUCZOWYMI KLIENTAMI

www.bodylanguageinstitute.pl

JACY JESTEŚMY?

JAK DZIAŁAMY - WARTO PRZECZYTAĆ

Body Language
Institute Polska

W POLSCE JEST WIELE FIRM SZKOLENIOWYCH, SĄ FIRMY BARDZO DUŻE I BARDZO MAŁE, SĄ WYSPECJALIZOWANE I SĄ O BARDZO SZEROKIEJ OFERCIE. SĄ ZUPEŁNIE NOWE I Z OGROMNĄ TRADYCJĄ. OCZYWIŚCIE WSZYSTKIE ONE SĄ PROFESJONALNE, ELASTYCZNE, DOPASOWUJĄ SIĘ DO TWOICH INDYWIDUALNYCH POTRZEB, WSZYSTKIE MAJĄ ŚWIETNYCH TRENERÓW, SĄ KOPALNIĄ WIEDZY A STOSOWANE PRZEZ NICH METODY SĄ WYJĄTKOWE.
TAK JEST NA PEWNO NA POZIOMIE DEKLARACJI, ALE TRZEBA UCZCIWIE POWIEDZIEĆ, ŻE W WIELU PRZYPADKACH TAKŻE W RZECZYWISTOŚCI.

W CZYM JESTEŚMY PODOBNI DO INNYCH FIRM JUŻ WIESZ, POWIEMY WIĘC TROCHĘ O TYM NA CO KŁADZIEMY SZCZEGÓLNY NACISK. WSPÓŁPRACA Z NAMI TO PRACA NAD PRAKTYCZNYMI ROZWIĄZANIAMI, PRAKTYCZNA WIEDZA I PRAKTYCZNE METODY. JEŻELI BĘDZIE TAKA POTRZEBA, POJEDZIEMY Z TOBĄ W PRAKTYCE COACHOWAĆ TWOICH PRACOWNIKÓW (W TERENIE, W BIURZE), W PRAKTYCE NEGOCJOWAĆ KONTRAKTY I W PRAKTYCE POPROWADZIMY Z TOBĄ PREZENTACJE LUB SPOTKANIE.

WIELE FIRM SZKOLENIOWYCH PRZERABIA NA SZKOLENIACH CASE STUDY I ORGANIZUJE ĆWICZENIA W GRUPIE, MY OCZYWIŚCIE TEŻ, ALE NIEWIELU ODWAŻY SIĘ SZKOLIĆ W ŚWIECIE RZECZYWISTYM, GDZIE NICZEGO SIĘ NIE INSCENIZUJE NICZEGO NIE MOŻNA DO KOŃCA PRZEWIDZIEĆ A SPRAWDZAJĄ SIĘ TYLKO PRAKTYCZNE ROZWIĄZANIA.

MISJA

NASZA MISJA JEST: NASZĄ PASJĄ I NASZYM PRZESŁANIEM A SPROWADZA SIĘ DO PROSTEGO ZWROTU

SKILL UP - GO UP

TO ZNACZY - UCZ SIĘ I WZRASTAJ. PONIEWAŻ WIERZYMY, ŻE JEDYNIE NAJLEPSI LUDZIE SĄ W STANIE WYGRYWAĆ NA WSPÓŁCZESNYM RYNKU.

PRAKTYKA

POWIEMY CI TEŻ CO W PRAKTYCE, A NIE W TEORII CO TRZEBA POPRAWIĆ A CO JEST SUPER. POKAŻEMY KIEDY I JAK METODY I TECHNIKI KTÓRYCH UCZYMY ZADZIAŁAŁY, ABYŚ JESZCZE LEPIEJ ZROZUMIAŁ WSZYSTKIE MECHANIZMY I UMIAŁ JE WYKORZYSTAĆ. JESTEŚMY DOŚWIADCZONYMI PRAKTYKAMI, KTÓRZY NAUCZYLI SIĘ TEORII ABY UDOSKONALIĆ PRAKTYKĘ, UCZYLIŚMY SIĘ TEORII I DALEJ UCZYMY BO BYŁA I JEST NAM POTRZEBNA WŁAŚNIE W PRAKTYCE.

REZULTATY

CAŁKOWICIE PODZIELAMY OPINIĘ JEDNEGO Z NAJLEPSZYCH BEJSBOLISTÓW NA ŚWIECIE:

„W TEORII NIE MA RÓŻNICY MIĘDZY PRAKTYKĄ A TEORIĄ, W PRAKTYCE JEST. „

YOGI BERRA

bli-polska.pl
szkolenia@bli-polska.pl
500 220 555

SZKOLENIE ZAWODOWY NEGOCJATOR ©

skill up GO UP

„Mogę wyróżnić trzy kategorie praktyków wpływu: partaczy, szmuglerów i ekspertów”

Dr Robert B. Cialdini

SZKOLENIE ZAWODOWY NEGOCJATOR© TO KONCENTRACJA PRZEDE WSZYSTKIM NA:

DOSKONAŁYM PRZYGOTOWANIU NEGOCJATORÓW DO DOSTARCZENIA WYNIKU

PRACY Z NAJCZĘŚCIEJ SPOTYKANYMI SYTUACJAMI I OBIEKCJAMI – PRZYGOTOWUJEMY GOTOWE ODPOWIEDZI I TRENUJEMY ICH UŻYWANIE

ZROZUMIENIU "GRY" JAKĄ JEST PROCES NEGOCJACYJNY I KORZYSTANIU Z TEJ WIEDZY W RZECZYWISTYCH SYTUACJACH

ROBIMY TO Z PASJĄ, PRAKTYCZNIE I NA KONKRETNYCH PRZYKŁADACH.

UCZESTNICY , KTÓRZY WZIĘLI UDZIAŁ W SZKOLENIU PODKREŚLAJĄ KILKA NAJWAŻNIEJSZYCH WARTOŚCI :

SZKOLENIE JEST WYJĄTKOWO PRAKTYCZNE

- OPARTE NA RZECZYWISTYCH PRZYKŁADACH
- PROWADZONE PRZEZ PRAKTYKA Z DUŻYM DOŚWIADCZENIEM
- SZKOLENIE MA DYNAMIKĘ POZWALAJĄCĄ NA SZYBKIE WDRAŻANIE NOWYCH UMIEJĘTNOŚCI

WYJĄTKOWE DOPASOWANIE DO KLIENTA

- BŁYSKAWICZNE "WEJŚCIE" W WARTOŚCI I POTRZEBY KLIENTA
- PRACA NA BIEŻĄCYCH PRZYKŁADACH Z ŻYCIA FIRMY
- SCENKI NEGOCJACYJNE OPARTE SĄ O REALIA FIRMY I DZIĘKI TEMU DAJĄ SZANSĘ NA NATYCHMIASTOWE WYKORZYSTANIE

POZWALA OMINĄĆ RZECZYWISTE OBIEKCJE

- OBIEKCJE PRZESTAJĄ STANOWIĆ PROBLEM I HAMOWAĆ PROCES
- TECHNIKA OMIJANIA OBIEKCJI GAP'S JEST WYJĄTKOWO SKUTECZNA
- W CZASIE TRENINGU UŻYWAMY NAJCZĘŚCIEJ SPOTYKANYCH OBIEKCJI I PRZYGOTOWUJEMY ODPOWIEDNIĄ STRATEGIĘ PRACY

SZKOLENIE SKŁADA SIĘ Z 2 CZĘŚCI PO 2 DNI KAŻDA ORAZ MOŻLIWOŚCI PRACY INDYWIDUALNEJ Z UCZESTNIKAMI, PO SKOŃCZENIU SZKOLENIA.

KONSTRUKCJA TRENINGU POZWALA NA SKORZYSTANIE Z CZĘŚCI 2-EJ OPCJONALNIE.

Body Language Institute Polska

bli-polska.pl
szkolenia@bli-polska.pl

500 220 555

ZAWODOWY NEGOCJATOR CZ. 1 (2 DNI)

skill up GO UP

PRE-WORK (2-5 TYGODNI PRZED SZKOLENIEM)

- PRZYGOTOWANIE WARUNKÓW WSPÓŁPRACY Z JEDNYM WYBRANYM KLIENTEM
- MATERIAŁ JEST WYKORZYSTYWANY PODCZAS ROLE-PLAY (KAMERA)
- W MIARĘ MOŻLIWOŚCI PRACUJEMY NA RZEZCZYWISTYCH DANYCH

CHARAKTERYSTYKA PROCESU NEGOCJACYJNEGO

- CZYM SĄ NEGOCJACJE
- WARUNKI SKUTECZNYCH NEGOCJACJI
- DEFINICJA RZECZYWISTEGO PRZEDMIOTU (CELU) NEGOCJACJI

ODDZIELENIE LUDZI OD INTERESÓW

- TEORIA KONFLIKTU
- JAK TO MA DZIAŁAĆ NA MOJĄ KORZYŚĆ
- DLACZEGO TRZEBA PAMIĘTAĆ O TYM ZAWSZE

ETAPY NEGOCJACJI 2xPR

- PRZYGOTOWANIE (CELE MOJE I ICH, SCENARIUSZE, USTĘPSTWA, NASTAWIENIE POSTAWA, DANE, UCZESTNICY, KRYTERIA, OSIĄGANIE CZY UNIKANIE)
- ROZMOWY
- POROZUMIENIE
- REALIZACJA
- JAK DZIAŁAĆ NA KAŻDYM ETAPIE W PRZYPADKU NIEPOWODZENIA

KIEDY ZACZYNAĆ I KIEDY NIE NEGOCJOWAĆ

- NEGOCJACJE VS. SPRZEDAŻ
- DO CZEGO SĄ NEGOCJACJE W CAŁYM PROCESIE PRZEKONYWANIA
- NAJCZĘSTSZE BŁĘDY NEGOCJACYJNE

STRATEGIE I TAKTYKI NEGOCJACYJNE

- JAK ROZRÓŻNIĆ, ZROZUMIEĆ I NAPRAWDĘ ZASTOSOWAĆ POSZCZEGÓLNE TAKTYKI
- TAKTYKI NEGOCJACYJNE (MANIPULACYJNE - UŻYWANE ŚWIADOMIE I NIEŚWIADOMIE)
- TAKTYKI ASERTYWNE
- ETAPY I WARIANTY "GRY" POZYCYJNEJ

OMIJANIE OBIEKCJI - GAPS

- JAK ZARZĄDZAĆ ODMOWĄ
- TRUDNY KLIENT / SYTUACJA

ZARZĄDZANIE EMOCJAMI WŁASNYMI I INNYCH

- PROFILAKTYKA ANTY-STRESOWA
- NIEOCZEKIWANE SYTUACJE W TRAKCIE NEGOCJACJI

BATNA / WATNA

- TWOJA I ICH
- OKREŚLENIE GRANIC NEGOCJACYJNYCH

UMIEJĘTNOŚĆ LICZENIA

- JAK PREZENTOWAĆ LICZBY (OD CZEGO ZACZĄĆ)
- SZYBKIE LICZENIE W PAMIĘCI
- ARGUMENTACJA CENOWA / SZTUKA USTĘPOWANIA (KIEDY, CO W ZAMIAN, ILE RAZY)

JĘZYK CIAŁA

- JAK ROZPOZNAWAĆ I ROZUMIEĆ (BEZ NAD-INTERPRETACJI)
- JAK WPŁYWAĆ (PROWADZENIE ROZMÓWCY)
- WYBÓR MIEJSCA PODCZAS NEGOCJACJI

ROLE PLAY (SCENKI Z KAMERĄ)

- PRAKTYCZNIE CAŁY DRUGI DZIEŃ SZKOLENIA - UCZESTNIK OTRZYMUJE NAGRANĄ SCENKĘ

ZAWODOWY NEGOCJATOR CZ. 2 (2 DNI)

skill up GO UP

POWTÓRZENIE I ANALIZA MATERIAŁÓW Z CZ.1

- PRAKTYCZNE ZASTOSOWANIE WIEDZY
- TRUDNE ZAGADNIENIA
- ANALIZA NAGRAŃ Z POPRZEDNIEGO SZKOLENIA (REFLEKSJE, WNIOSKI,
- PLAN) UTRWALENIE MATERIAŁU

TYPOLOGIA NEGOCJATORÓW

- ROZPOZNANIE WŁASNYCH PREFERENCJI NEGOCJACYJNYCH
- PREFERENCJE ROZMÓWCY
- DOPASOWANIE TAKTYK I STRATEGII (JA VS. ROZMÓWCA/Y)
- OCENA WŁASNA VS. POSTRZEGANIE INNYCH

TECHNIKI ZMIANY PERSPEKTYWY

- PRZEDSTAWIENIE INNEGO SPOSOBU PATRZENIA NA OBIEKT NEGOCJACJI
- KIEDY ZMIENIĆ WŁASNĄ PERSPEKTYWĘ BEZ USZCZERBKU DLA PROCESU

ZADAWANIE PYTAŃ NAPROWADZAJĄCYCH

- LISTA NAJCZĘŚCIEJ SPOTYKANYCH OBIEKCJI
- TECHNIKA OBEJŚCIA GAP'S
- PRZERAMOWANIE - CZYLI WYJĄTKOWOŚĆ MOJEJ OFERTY

GRY NEGOCJACYJNE

- PRAKTYCZNE WYKORZYSTANIE WIEDZY
- NAWYKOWE STOSOWANIE TECHNIK
- INTENSYWNOŚĆ PRACY Z NOWYMI UMIEJĘTNOŚCIAMI
- BIEŻĄCY FEEDBACK I ANALIZA TRENERA - W TRAKCIE GRY I PO JEJ ZAKOŃCZENIU

KREOWANIE STRETEGII NEGOCJACYJNYCH DLA KLEINTA

- PRACA INDYWIDUALNA (1 TO 1)
- BUDOWANIE ETAPÓW I STRATEGII NEGOCJACYJNYCH DLA OKREŚLONEGO KLIENTA
- SPOSÓB KOMUNIKACJI PODCZAS SPOTKAŃ I POZA SPOTKANIAMI
- TA CZĘŚĆ SZKOLENIA JEST OPCJONALNA I KAŻDORAZOWO UZGADNIANA INDYWIDUALNIE

TECHNOLOGIA 2-GIEJ CZĘŚCI SZKOLENIA

- SILNIKIEM SZKOLENIA SĄ GRY SZKOLENIOWE, PODCZAS KTÓRYCH UCZESTNICY DOŚWIADCZAJĄ PRAKTYCZNIE POZNANYCH TECHNIK I DZIĘKI TEMU DOBRZE JE ZAPAMIĘTUJĄ TRENER-COACH
- WPŁYWA NA ZMIANĘ NAWYKÓW I MENTALNE NASTAWIENIE PODCZAS CAŁEGO SZKOLENIA TRENER MODELUJE TECHNIKI POKAZUJĄC, JAK ICH UŻYWAĆ W ODNIESIENIU DO
- POSZCZEGÓLNYCH TYPÓW NEGOCJATORÓW ORAZ SPECYFICZNYCH SYTUACJI NEGOCJACYJNYCH.

skill up GO UP

SZKOLENIE ZAWODOWY NEGOCJATOR

PODSUMOWANIE OFERTY

GŁÓWNE ZAGADNIENIA PORUSZANE PODCZAS SZKOLENIA:

PROCES PRZYGOTOWANIA DO NEGOCJACJI HANDLOWYCH I PRAWIDŁOWE ZDEFINIOWANIE CELÓW NEGOCJACYJNYCH

KONFLIKT: GENEZA, SZANSA I CZĘŚCI SKŁADOWE KONFLIKTU.

ETAPY PROCESU NEGOCJACYJNEGO W PRAKTYCE

SKUTECZNE METODY ARGUMENTACJI. PRAKTYCZNE WYKORZYSTANIE ZRÓŻNICOWANYCH TECHNIK NEGOCJACJI. BUDOWANIE STRATEGII

KONTROLA I WPŁYW EMOCJI NA PRZEBIEG NEGOCJACJI (PRAKTYCZNE ZARZĄDZANIE STRESEM, ZARÓWNO SWOIM JAK I ROZMÓWCY)

PRAKTYCZNA PRACA Z PYTANIAMI, WĄTPLIWOŚCIAMI I OBIEKCJAMI KLIENTA, O ILE TAKOWE SIĘ POJAWIĄ

METODY ROZPOZNANIA POTRZEB I STYLU NEGOCJACJI OPONENTA. INTUICYJNA TYPOLOGIA NEGOCJATORÓW

TRENER PROWADZĄCY:GRZEGORZ ZAŁUSKI lub ADAM CZAJKOWSKI

SZCZEGÓŁOWY PROGRAM SZKOLENIA ZOSTANIE DOPASOWANY DO SPECYFIKI FIRMY I GRUPY

MIEJSCE SZKOLENIA: DO USTALENIA

SUGEROWANA LICZBA UCZESTNIKÓW: DO 12 OSÓB

DATA SZKOLENIA: DO USTALENIA

LISTA REFERENCYJNA DOSTĘPNA NA ŻYCZENIE

skill up
GO UP