



# **AS W RĘKAWIE, CZYLI SKUTECZNE NEGOCJACJE W PIĘCIU ROZDANIACH**

## **CECHY DOBREGO GRACZA – NEGOCJATORA**

- psychologiczne podstawy negocjacji
- profil idealnego negocjatora
- żelazne zasady gry – podstawowe zasady negocjacji

## **GRA WSTĘPNA, CZYLI PRZYGOTOWANIE DO ROZMÓW**

- sprecyzowanie celu negocjacji
- BATNA - określenie planu minimum i maksimum
- rozpoznanie intencji, czyli poznanie partnera negocjacyjnego i przewidywanie jego zachowań
- przygotowanie talii argumentów i kontrargumentów

### **I rozdanie**

#### **ROLA PIERWSZEGO WRAŻENIA**

- zasady budowanie dobrego kontaktu z partnerem negocjacyjnym
- „mowa jest srebrem, milczenie złotem” – rola aktywnego słuchania

### **II rozdanie**

#### **ROLA KOMUNIKACJI W NEGOCJACJACH**

- gra słów – komunikacja werbalna w negocjacjach
- pokerowa twarz - komunikacja niewerbalna w procesie negocjacyjnym
- proksemika – ukryty wymiar „milczącej mowy”

### **III rozdanie**

#### **BLEF, PERSWAZJA I MANIPULACJA W NEGOCJACJACH**

- taktyki negocjacyjne
- blefowanie i sposoby rozpoznawania blefu
- skuteczne techniki perswazyjne
- rozpoznawanie i sposoby obrony przed technikami manipulacyjnymi

## **IV rozdział**

### **KIEDY MÓWIĆ PAS, CZYLI TRUDNE SYTUACJE W NEGOCJACJACH**

- radzenie sobie z „trudnym klientem”
- radzenie sobie z zastrzeżeniami klienta
- pozorne wycofanie

## **V rozdział**

### **FUL WYPAS, CZYLI STRATEGIA WYGRANA -WYGRANA**

- negocjacje harwardzkie (model win-win)
- ćwiczenie umiejętności pozwalających zachęcać partnerów negocjacyjnych do długofalowej współpracy

### ***DZIĘKI UDZIAŁOWI W NASZYCH WARSZTATACH:***

- *wzrośnie Twoja motywacja do podejmowania dobrze skalkulowanego ryzyka w negocjacjach*
- *zwiększysz wyniki sprzedażowe poprzez możliwość zaspokojenia potrzeb klienta bez udzielania niezaplanowanych ustępstw*
- *dowiesz się jakie znaczenie w negocjacjach ma komunikacja werbalna i niewerbalna i będziesz potrafił ją odpowiednio stosować*
- *nabędziesz wiedzę na temat zasad przygotowania się do negocjacji*
- *odkryjesz własne mocne strony w negocjacjach*
- *poznasz metody odkrywania potrzeb drugiej strony*
- *dowiesz się jak świadomie stosować różnorodne taktyki negocjacyjne*
- *poznasz wiedzę natychmiast użyteczną do skutecznego negocjowania*
- *nauczysz się rozpoznawać blef*
- *będziesz wiedział jak doprowadzić do satysfakcjonującego dla obu stron wyniku negocjacji*
- *poznasz techniki perswazyjne i manipulacyjne oraz będziesz potrafił im zapobiegać*
- *będziesz potrafił w bardziej elastyczny i efektywny sposób komunikować się w warunkach stresu*
- *rozpoznasz stosowane przez partnerów negocjacyjnych taktyki*
- *wykształcisz umiejętność budowania długofalowej współpracy opartej na zasadach partnerstwa*