

SZKOLENIE PRAKTYK NEGOCJACJI



Kategoria	Czas trwania	Termin	Cena
Soft Skills	16h / 2 dni	ustalamy indywidualnie	ustalamy indywidualnie

OPIS SZKOLENIA:

Poniżej przedstawiamy przykładowy program szkolenia, który może zostać zmodyfikowany zgodnie z oczekiwaniami oraz poziomem grupy szkoleniowej. Przed przygotowaniem docelowego programu szkolenia, przeprowadzamy rozmowę techniczną, w której bierze udział trener oraz osoba techniczna lub cały zespół developerów reprezentujący klienta, w celu ustalenia szczegółów szkolenia

1. CELE:

- Głównym celem szkolenia jest podwyższenie umiejętności efektywnego negocjowania. Poprawa tych umiejętności ma bezpośredni wpływ na wzrost efektywności własnej uczestników szkolenia i biznesowej firmy, w której pracują (lub którą prowadzą).
- Program warsztatu obejmuje: przygotowanie się do procesu negocjacyjnego, jego rozpoczęcie, prowadzenie i finalizację. Każdy z tych etapów wiąże się z zastosowaniem innych technik i trików negocjacyjnych. Zdarzają się sytuacje, że druga strona procesu negocjacyjnego zachowuje się w sposób daleki od etycznego, uczestnicy poznają sposoby obrony przed takim zachowaniem.
- Wzrost sprzedaży, jako wymierny efekt wdrażania nabytych umiejętności negocjacyjnych (wzrost wskaźników biznesowych). Szkolenie „Praktyk negocjacji” zrealizuje cele poprzez rozwój i trening umiejętności negocjacyjnych, z wykorzystaniem wykładu oraz gier szkoleniowych.
- Zamiana zachowań na bardziej pożądane, czyli takie, które podnoszą efektywność biznesową uczestnika szkolenia „Praktyk negocjacji”, dzięki Planowi Działań Wdrożeniowych.

■ 2. PROGRAM SZKOLENIA:

- Zadania indywidualne i grupowe związane z negocjacjami
- Profilowanie klienta
- Preferencje własne w kontekście rozwiązywania konfliktów
- Nauczenie zasad skutecznych negocjacji
- Narzędzia negocjacyjne
- Poznanie podstawowych pojęć negocjacyjnych (BATNA, ZOPA)
- Rodzaje negocjacji
- Triki i techniki negocjacyjne oraz techniki obrony przed nimi
- Gry negocjacyjne
- Plan Działań Wdrożeniowych

infoShareAcademy.com/szkolenia-it-dla-firm

KONTAKT

Jesteś zainteresowany kursem wieczorowym
lub dedykowanym szkoleniem dla Twojej firmy?

Skontaktuj się z Przemkiem!



PRZEMYSŁAW WOŁOSZ

Key Account Manager



przemyslaw.wolosz@infoShareAcademy.com



(+48) 730 830 801