



Szkolenie: Negocjacje z gorszej pozycji wyjściowej dla pracowników usług utrzymania czystości

[Pobierz formularz zgłoszeniowy](#)

Polska Izba Gospodarcza Czystości

ul. Wojska Polskiego 65A/115

85-825 Bydgoszcz

biuro@pigc.org.pl

www.pigc.org.pl

Cele szkolenia

Zwiększenie efektywności procesów występujących w organizacji

Podniesienie zawodowej motywacji pracowników

Nabywanie umiejętności stosowania w praktyce profesjonalnych metod pracy

Poprawienie współpracy z kontrahentami

Podwyższenie wskaźnika sprzedaży usług

Zbudowanie w świadomości pracowników pozytywnego wizerunku firmy

Uczestnicy

Osoby odpowiadające w firmach za negocjacje z kontrahentami

Przedstawiciele handlowi

Managerowie

Korzyści

Uczestnicy szkolenia systematyzują wiedzę wykorzystywaną podczas pracy

Uczestnicy doskonalą umiejętności pomocne w osiągnięciu lepszych wyników handlowych

Uczestnicy w trakcie zajęć uczą się jak w praktyce najlepiej wykorzystać nabywane umiejętności tak, by przyniosły firmie jak największą korzyść

Uczestnicy nabywają umiejętności słuchania

Uczestnicy w praktyce ćwiczą sytuacje, z którymi spotykają się na co dzień

Tematyka szkolenia cz. 1

Etapy negocjacji	Przygotowanie do negocjacji
	Określenie celu głównego i celów pośrednich
	Określanie granic – kryteriów brzegowych
	Przewidywanie możliwych wariantów końcowych
Przebieg negocjacji	Obszar negocjacji
	Osiąganie skuteczności w negocjacjach
	Style negocjacji
	Dobór negocjatorów ze względu na cechy lub style negocjacji
	Role w zespole negocjacyjnym
	Wywieranie wpływu
	Manipulacja i chwytły negocjacyjne
Negocjacje stanowiskowe	Wysokość oferty początkowej
	Rodzaje skutecznych ustępstw wobec kupców
	Znaczenie nastawienia psychicznego

Tematyka szkolenia cz. 2

Negocjacje rzeczowe

Umiejętności komunikowania się

Zachowanie równowagi pomiędzy mówieniem i słuchaniem

Podtrzymywanie pozytywnej atmosfery rozmów

Odczytywanie sygnałów werbalnych i niewerbalnych

Techniki, taktyki i triki negocjacyjne

Jak stosować taktyki a unikać błędów w ich stosowaniu

Jak się bronić przed nieuczciwymi taktykami

Odczytywanie informacji wynikających ze sposobu mówienia i zachowania drugiej osoby

Zadawanie pytań i parafraza jako elementy kontrolujące przebieg negocjacji

Wywieranie wpływu w sytuacjach negocjacyjnych

Sposoby kontroli emocji i zachowań drugiej strony

Techniki wpływania na ludzi

Jak radzić sobie w sytuacjach patowych?

„Nieuczciwe chwyt” – sposoby przeciwdziałania

Organizacja szkolenia

Wielkość grupy szkoleniowej – do 20 osób

Szkolenie dwudniowe w godzinach 9:00-16:00

80% czasu to zajęcia praktyczne, 20% to interaktywne wykłady

Metodyka szkoleń

- praca w grupach zadaniowych, praca indywidualna, ćwiczenia praktyczne;
- scenki imitujące rozmowę z klientem;
- wykład wzbogacony dyskusją;
- burze mózgów, testy i analizy;

Termin szkolenia 27-28 kwietnia 2020

Koszt szkolenia – 900,00 zł netto/osoba*

Miejsce szkolenia Warszawa

- Członkowie PIGC z opłaconą składką członkowską – 600,00 zł netto/osoba
- W przypadku 3 osób z jednej firmy 700,00 zł netto/osoba - członkowie PIGC 450,00 zł netto/osoba

Wykładowcy

Maciej Grzeszyk – dyrektor ds. sprzedaży i rozwoju European Training & Consulting Center.

Trener z 20-to letnim stażem trenerskim. Autor wielu publikacji i artykułów nt. zwiększania efektywności organizacji w tym: zarządzania firmą, kierowania, metod pozyskiwania klientów, sprzedaży, negocjacji oraz rozwiązywania konfliktów. Jest twórcą ponad 100 standardów pracy zwiększających efektywność firm. Współpracował z najlepszymi firmami szkoleniowymi na świecie m. innymi: Ziglar Training International, Dale Carnegie Training, Cegos. Rocznie szkoli ponad 500 osób. Otrzymuje wiele pochlebnych referencji od osób posiadających duże doświadczenie zawodowe oraz uczestników szkoleń biorących udział w podobnych szkoleniach.