



Program szkolenia „Negocjacje z gorszej  
pozycji wyjściowej dla pracowników usług  
utrzymania czystości”

**Cele szkolenia:**

- Zwiększenie efektywności procesów występujących w organizacji
- Podniesienie zawodowej motywacji pracowników
- Nabycie umiejętności stosowania w praktyce profesjonalnych metod pracy
- Poprawienie współpracy z kontrahentami
- Podwyższenie wskaźnika sprzedaży usług
- Zbudowanie w świadomości pracowników pozytywnego wizerunku firmy

**Adresaci:**

- Osoby odpowiadające w firmie za negocjacje z kontrahentami
- Przedstawiciele handlowi
- Managerowie

**Korzyści dla uczestników:**

- Usystematyzowanie wiedzy wykorzystywanej podczas pracy
- Udoskonalenie umiejętności pomocnych w osiągnięciu lepszych wyników handlowych
- Zdobycie praktycznych umiejętności wykorzystania posiadanej wiedzy w zwiększeniu korzyści dla firmy
- Nabycie umiejętności słuchania
- Ćwiczenie umiejętności radzenia sobie z trudnymi sytuacjami podczas negocjacji

**Czas trwania:** 2 dni

**Program szkolenia:**Moduł I Etapy negocjacji

1. Przygotowanie do negocjacji.
2. Określenie celu głównego i celów pośrednich.
3. Określenie granic – kryteriów brzegowych.
4. Przewidywanie możliwych wariantów końcowych.

Moduł II Przebieg negocjacji na przykładzie sprzedaży usług czystości, ochrony

1. Style negocjacji.
2. Dobór strategii lub style negocjacji.
3. Role w zespole negocjacyjnym.
4. Wywieranie wpływu.
5. Manipulacja i chwytły negocjacyjne.

Moduł III Negocjacje stanowiskowe

1. Wysokość oferty początkowej.
2. Rodzaje skutecznych ustępstw wobec kupców.
3. Znaczenie nastawienia psychicznego.

Moduł IV Negocjacje rzeczowe (wokół interesów)

1. Umiejętność komunikowania się.
2. Zachowanie równowagi pomiędzy mówieniem i słuchaniem.

3. Podtrzymywanie pozytywnej atmosfery rozmów.
4. Odczytywanie sygnałów werbalnych i niewerbalnych.

#### Moduł V Techniki, taktyki i triki negocjacyjne

1. Jak stosować taktyki i unikać błędów w ich stosowaniu.
2. Jak się bronić przed nieuczciwymi taktykami.

#### Moduł VI Odczytywanie informacji wynikających ze sposobu mówienia i zachowania drugiej osoby

#### Moduł VII Zadawanie pytań i parafraza jako elementy kontrolujące przebieg negocjacji

#### Moduł VIII Wywieranie wpływu w sytuacjach negocjacyjnych

1. Sposoby kontroli emocji i zachowań drugiej strony.
2. Techniki wpływania na ludzi.
3. Jak radzić sobie w sytuacjach patowych.
4. „Brudne chwytły” – sposoby przeciwdziałania.