



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 osiąganiu 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 chwyty 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 chwyty" – sposoby przeciwdziałania.