

Negocjacje handlowe

Szkolenie w CDV

Program

- 1. Dylemat negocjacyjny – jak negocjować?**
 - Doświadczenie negocjacyjne,
 - Strategie w negocjacjach: wygrana czy przegrana?
 - Definicja sytuacji negocjacyjnych i świadomość pojęcia „pozycja negocjacyjna”
 - Świadomość różnych interesów jakie kierują osobami decyzyjnymi = droga do większej wyrozumiałości wobec różnych technik.
- 2. Ćwiczenia negocjacyjne**
 - Rakietka tenisowa,
 - Opera,
 - Piłeczki dla syna,
- 3. Techniki negocjacji w odniesieniu do strategii i modelu zachowania**
 - Techniki negocjacji: od manipulacji do współpracy,
 - Przykłady technik i ich zastosowanie w praktyce,
 - Symulacja sytuacji negocjacyjnej w realiach firmy (klienta),
- 4. BATNA – podstawowy element przygotowania PH**
 - BATNA – przygotowanie się do rozmów,
 - Zasada ustępstw w negocjacjach,
 - Stawianie granic opłacalności,

5. **Symulacje negocjacyjne na praktycznych sytuacjach**

- Zastosowanie technik i obrona przed nimi w modelu partnerskim,
- Radzenie sobie z manipulacjami i blefem,

 **Czas trwania**

2 dni | 16 godzin