



Warsztaty rozwoju

Negocjacje handlowe

Cel:

Opanowanie konkretnych umiejętności negocjacyjnych.

I. NEGOCJACJE JAKO PROCES.

1. Etapy procesu negocjacji.
2. Podstawowe nastawienia negocjacyjne.
3. Przygotowanie do negocjacji – ocena i analiza sytuacji.
4. Główne strategie negocjacyjne.
5. Czynniki decydujące o sile w negocjacjach.
6. Bariery w negocjacjach.
7. Style i główne wymiary negocjacji.

II. DYNAMIKA NEGOCJACJI W PROCESIE SPRZEDAŻY.

1. Etapy przekonywania klienta.
2. Fazy negocjacji.
3. Najczęściej popełniane błędy w procesie negocjacji.
4. Portret psychologiczny skutecznego negocjatora.
5. Skuteczne prowadzenie negocjacji cenowej.
6. Metody odpierania zastrzeżeń.
7. Gry i symulacje negocjacyjne - warsztat.
8. Określenie indywidualnego stylu negocjowania.

Forma zajęć: wykład i zajęcia warsztatowe (ćwiczenia treningowe, zadania symulacyjne)
Czas realizacji : 2 dni szkoleniowe po 8 h

Termin: do uzgodnienia
Uczestnicy: od 8 do 12 osób
Cena warsztatu: do uzgodnienia

Wyślij zapytanie na adres szkolenia@work-point.pl