



## 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](mailto:szkolenia@work-point.pl)